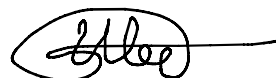


Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна  
Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут  
міжнародних відносин та туристичного бізнесу»  
Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

## **Кваліфікаційна робота бакалавра**

**на тему: «СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРЯМОГО  
ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В СВІТІ В УМОВАХ  
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА»**

Виконав:  
студентка 4 курсу, групи УОз-41  
спеціальності  
«Міжнародні економічні відносини»  
освітньої програми «Міжнародні  
економічні відносини»  
першого (бакалаврського)  
рівня вищої освіти

 Шерстюк Я.С.

Керівник: к.е.н., доц. Коваленко Р.С.

Рецензент: к.е.н., доц.



Харків – 2025 року

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»

Освітня програма – «Міжнародні економічні відносини»

### **ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувачка кафедри міжнародних економічних відносин та логістики  
Анна ЗАЙЦЕВА

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 року

## **З А В Д А Н Н Я НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Шерстюк Ярослав Сергійович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Сучасний стан та особливості прямого іноземного інвестування в світі в умовах глобалізації світового господарства

керівник роботи Коваленко Роман Сергійович к.е.н., доц,

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від «05» 02 2025р. № 4001-5/312

2. Строк подання студентом роботи 12.05.2025

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

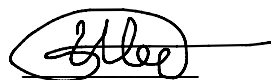
визначити сутність наукового поняття глобалізація; встановити економічні ефекти прямого іноземного інвестування; проаналізувати географічну структуру прямого іноземного інвестування; ідентифікувати галузеву структуру прямого іноземного інвестування; дослідити тенденції прямого іноземного інвестування.

## 4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1.	Розділ 1. Теоретичні основи дослідження прямого іноземного інвестування в умовах глобалізації
2.	Розділ 2. Особливості прямого іноземного інвестування в світі

5. Дата видачі завдання 01.12.2024

Студент

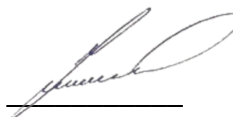


підпис

Я.С. Шерстюк

ініціали, прізвище

Керівник роботи



підпис

Р.С. Коваленко

ініціали, прізвище

## АНОТАЦІЯ

**Шерстюк Я.С.** Сучасний стан та особливості прямого іноземного інвестування в світі в умовах глобалізації світового господарства: кваліфікаційна робота бакалавра [Рукопис] / Я. С. Шерстюк – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2025. – 65 с.

Кваліфікаційна робота бакалавра присвячена дослідженню сучасного стану та особливостям прямого іноземного інвестування в світі в умовах глобалізації світового господарства. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел і одного додатку. Робота викладена на 65 сторінках, з яких 57 сторінок основного тексту. Кваліфікаційна робота містить, 2 таблиці, 6 рисунків. Список використаних джерел включає 59 найменувань на 5 сторінках.

У першому розділі роботи розглядаються теоретичні основи дослідження прямого іноземного інвестування в умовах глобалізації.

У другому розділі аналізується сучасний стан прямого іноземного інвестування в світі.

**Ключові слова:** інвестиції, експорт, імпорт, мито, тариф, країна, транснаціональна корпорація.

## ABSTRACT

**Sherstiuk Y. S.** Current state and features of foreign direct investment in the world in the context of globalization of the world economy [Manuscript] / Y. S. Sherstiuk – Kharkiv: V. N. Karazin Kharkiv National University, 2025. – 65 p.

The bachelor's qualification work is devoted to the study of the current state and features of foreign direct investment in the world in the context of globalization of the world economy. The qualification work consists of an introduction, two chapters, conclusions, a list of sources used and one appendix. The work is presented on 65 pages, of which 57 pages are the main text. The qualification work contains 2 tables, 6 figures. The list of sources used includes 59 names on 5 pages.

The first section discusses the theoretical foundations of the study of foreign direct investment in the context of globalization.

The second section analyzes the current state of foreign direct investment in the world.

**Key words:** investment, export, import, duty, tariff, country, transnational corporation.

**ЗМІСТ**

<b>ВСТУП.....</b>	<b>6</b>
<b>РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....</b>	<b>9</b>
1.1. Особливості глобалізації світового господарства.....	9
1.2. Економічні ефекти прямого іноземного інвестування .....	18
Висновки до першого розділу .....	27
<b>РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В СВІТІ.....</b>	<b>29</b>
2.1. Географічна структура прямого іноземного інвестування.....	29
2.2. Галузева структура прямого іноземного інвестування в світі .....	38
2.3. Тенденції прямого іноземного інвестування в світі.....	47
Висновки до другого розділу .....	54
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>56</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>59</b>
<b>ДОДАТКИ.....</b>	<b>65</b>

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Прямі іноземні інвестиції розглядаються як ключовий фактор у стимулюванні економічного зростання. Існує загальна думка, що потенційні вигоди від прямих іноземних інвестицій, такі як регіональний технологічний прогрес, зростання місцевого ринку та підвищення кваліфікації, переважають будь-які негативні наслідки, такі як витіснення місцевих фірм і обмежені переливи продуктивності. Однак прямі іноземні інвестиції не надходять без попередніх умов, і приймаюча країна/регіон не отримує їх переваг автоматично. Саме тут вступає в дію внутрішня нормативна база приймаючих країн і роль національних політиків стає вирішальною. Прямі іноземні інвестиції включають будь-яку купівлю частки в компанії, розташованій у будь-якій країні світу, іншою компанією або будь-яким інвестором, розташованим у будь-якій іншій країні за її межами. Одна з найважливіших характеристик прямих іноземних інвестицій полягає в тому, що вони дають інвестору ефективний контроль над іноземною компанією або, принаймні, значний вплив на прийняття нею рішень. Наразі на розвинені економіки припадає найвища частка прямих іноземних інвестицій у всьому світі. Через триваючу пандемію в останні роки прямі іноземні інвестиції істотно знизилися по всьому світу. Зважаючи на це дослідження розвитку глобального прямого іноземного інвестування є актуальним з наукової і практичної точок зору.

Серед іноземних дослідників процесів розвитку глобального прямого іноземного інвестування слід виділити таких як: В. Беренс, Л. Гітман, П. Самуельсон, Я. Хонко, І. Бланк, О. Мертенс, А. Нешитой, В. Хобта, Х. Фроммельд, Д. Філіп та інші.

Проблемні аспекти, що пов'язані з прямим іноземним інвестуванням, розглядалися в роботах наступних вітчизняних вчених, як: С. Беренда, Л. Григорова-Беренда, І. Бланк, Є. Воробйов, А. Голіков, В. Ковальов, Н.

Гончаренко, О. Довгаль, І. Матюшенко, В. Резніков, О. Шерстюк, А. Філіпенко, С. Циганов, С. Якубовський, І. Чумакова та інші.

**Метою** кваліфікаційної роботи є визначення сучасного стану та тенденцій розвитку прямого іноземного інвестування в світовому господарстві.

В процесі дослідження вирішувались наступні **завдання**:

- визначити сутність наукового поняття глобалізація;
- встановити економічні ефекти прямого іноземного інвестування;
- проаналізувати географічну структуру прямого іноземного інвестування;
- ідентифікувати галузеву структуру прямого іноземного інвестування;
- дослідити тенденції прямого іноземного інвестування.

**Об'єкт дослідження** – процес прямого іноземного інвестування.

**Предмет дослідження** – пряме іноземне інвестування в умовах глобалізації.

**Використані методи дослідження.** Методологічною основою дослідження є сучасні теорії міжнародних економічних відносин та закономірності розвитку світового господарства в умовах його глобалізації та посилення інтеграційних тенденцій. Широко використовувалися методи аналізу та синтезу, поєднання логічного та історичного, системно-структурного аналізу, а також економіко-статистичні методи дослідження форм світогосподарських зв'язків.

**Інформаційна база дослідження.** Інформаційно-теоретичну базу дослідження склали монографії і статті в періодичних виданнях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників в області зовнішньоекономічної діяльності та глобалізації. Використовувалися також відповідні законодавчі та нормативні акти, статистичні матеріали міжнародних організацій, зокрема ООН, СОТ, ЄАВТ, ЄС.

**Обсяг і структура кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел

і одного додатку. Робота викладена на 65 сторінках, з яких 57 сторінок основного тексту. Кваліфікаційна робота містить, 2 таблиці, 6 рисунків. Список використаних джерел включає 59 найменування на 5 сторінках.

## РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

### 1.1. Особливості глобалізації світового господарства

Термін глобалізація походить від англійської мови, як основа слова «глобалізація», яке відноситься до появи міжнародної мережі, що належить до економічної та соціальної системи. Одне з найперших вживань терміна «глобалізація», як відомо, було в 1930 році – у публікації під назвою «До нової освіти» – для позначення огляду людського досвіду в освіті. З моменту винаходу концепції глобалізація надихнула численні тлумачення визначень і має свою історію, яка сягає глибокої давнини до великих комерційних та імперіалістичних рухів по всій Азії та Індійському океані, починаючи з п'ятнадцятого століття [3].

Глобалізацію можна пов'язати з місцевою, національною та регіональною. З одного боку, встановлюється зв'язок між соціальними та економічними відносинами та мережами, організованими на місцевому та/або національному рівні, з іншого боку, він з'єднує соціальні та економічні відносини та мережі, кристалізовані в більш широкому масштабі регіональної та глобальної взаємодії. Глобалізація може стосуватися тих просторово-часових процесів змін, які є основою трансформації людських проблем в організації, об'єднуючи та розширюючи людську діяльність у регіонах і континентах. Без посилення на просторове розширення зв'язків не може бути чіткого і зв'язного формулювання терміна глобалізація. Задовільне визначення глобалізації має розглядати кожен з цих позицій: розширення, інтенсивність, швидкість і вплив. Реакції на процеси, які сприяють процесам глобалізації, були найрізноманітнішими, з історією, яка була екстериторіальною з точки зору контактів, взаємодії та торгівлі.

Філософські розбіжності щодо витрат і вигод від таких процесів породили ідеологічні та соціальні рухи. Прихильники економічного

зростання, експансії та розвитку в цілому бачать процеси глобалізації як бажані та необхідні для блага людського суспільства. Критики вважають один або декілька процесів глобалізації шкідливими для соціального добробуту в глобальному чи локальному масштабі. Це включає всіх тих, хто ставить під сумнів соціальну та природну стійкість у довгостроковій перспективі, безперервне економічне розширення, соціальну структурну нерівність, спричинену цими процесами, і колоніальний, імперіалістичний або гегемоністський етноцентризм, культурну асиміляцію та культурне присвоєння, що виникають, впливають і зв'язуючи такі процеси [31].

Глобалізація – улюблена концепція журналістів і політиків. Термін також став ключовою ідеєю для практики та теорії бізнесу, але також став предметом академічних дебатів. На жаль, те, що люди хочуть виразити або визначити під глобалізацією, часто викликає плутанину. Далі ми розглядаємо деякі ключові питання теорії та досвіду глобалізації. Глобалізація зазвичай використовується як зручна форма для опису поширення комунікаційного виробництва та технологій підключення по всьому світу. Найчастіше термін глобалізація використовується щодо зусиль МВФ, Світового банку та інституцій створити вільний глобальний ринок товарів і послуг. Цей політичний проект, інакше значущий (і потенційно шкідливий для багатьох бідніших країн), насправді розроблений для розвитку та використання більш складних процесів. Глобалізація з точки зору зв'язку в усьому світі економічного та культурного життя зростала протягом століть. Проте багато хто вважає, що нинішня ситуація принципово відрізняється від того, що було раніше. Проте багато хто вважає, що нинішня ситуація кардинально відрізняється від того, що було раніше. Зв'язок і обмінний курс, складність і розмір залучених мереж, обсяг торгівлі, взаємодія і ризик надають дивної сили ярлику «глобалізація» [37].

Зі збільшенням економічних взаємозв'язків політичні зміни поглибилися – бідніші «периферійні» країни стали більш залежними від «центральных» економік, таких як США, де капітал і технічний досвід, як

правило, блокуються. Також відбулася зміна влади далеко від національних держав і, як стверджують деякі, від транснаціональних корпорацій. Ми спостерігаємо зростання та глобалізацію «бренду». Це не просто великі корпорації, що працюють у кількох різних країнах – вони також розробили та вивели на ринок продукти, які можна продавати в упаковці, а також у Вашингтоні. Глобалізація передбачає поширення ідей, практик і технологій, і це трохи більше, ніж інтернаціоналізація та універсалізація. Це не просто модернізація чи вестернізація. Звичайно, це набагато більше, ніж лібералізація ринку. Глобалізація має 5 векторів, які діють на людське суспільство, вектори, які впливають на розвиток людського суспільства. Вектори, через які глобалізація взаємодіє з суспільством, як на локальному, регіональному, так і на міжнародному рівнях, це: економічний вектор, військовий вектор, політичний вектор, релігійний вектор і культурний вектор. Обговорення та аналіз глобалізації мають чіткі економічні, політичні, культурні та соціальні аспекти. Далі ми звернемо нашу увагу на 4 теми, які регулярно з'являються в літературі:

- переселення та надтериторіальність
- швидкість і потужність технологічних інновацій та збільшення відповідних ризиків
- зростання транснаціональних корпорацій
- як формування глобальних вільних ринків призводить до нестабільності та розколу.

Ще один важливий аспект глобалізації – це природа та сила транснаціональних корпорацій. Показово, що чверть світової торгівлі в 1999 році здійснювалася через транснаціональні корпорації. Багатонаціональні компанії можуть впливати на громади в різних місцях і регіонах. По-перше, вони прагнуть заснувати або укласти контракти на виробництво, обслуговування та продаж у країнах і регіонах, де вони можуть використовувати найдешевшу робочу силу та найдешевші ресурси. Хоча це може означати багатство, принесене відповідній громаді, ця форма

глобалізації породжує значні нерівності, оскільки це також може означати безробіття в громадах, де вони були розташовані раніше. Заробітна плата на нових місцях може бути мінімальною, а права та умови праці працівників – поганими. Зростання транснаціональних корпорацій і глобалізація їхнього впливу визначили появу брендів.

Таблиця 1.1.

## Зростання економічної взаємозалежності в умовах глобалізації

Світовий рівень	Країни і регіони, переплетення їх господарських комплексів та економічних систем
Рівень окремої країни	Відкритість економіки, збільшення частки зовнішньоторговельного обороту у ВВП, зростання обсягу зарубіжних інвестиційних потоків, міжнародних платежів
Галузевий рівень	Відношення обсягів зустрічної внутрішньогалузевої торгівлі до світового виробництва відповідної галузі; коефіцієнт спеціалізації галузі, розрахований як співвідношення національних і міжнародних експортних квот галузі
Рівень окремої компанії	Диверсифікація надходжень та розміщення активів у різних країнах задля збільшення експорту товарів і послуг та використання місцевих переваг, зокрема ширшого доступу до природних ресурсів і відносно дешевої робочої сили. Показники глобалізації компанії: розміщення на іноземних ринках надходжень від продажу та головних активів, внутрішньофірмова торгівля та відповідні технологічні трансфери, використання аутсорсингу та ін.

Джерело: [11]

Зростання багатства та культурного впливу транснаціональних компаній за останні 15 років можна пояснити ідеєю, розробленою теоретиками менеджменту 80-х років: успішні корпорації повинні спочатку створювати бренди, а не продукти. Виробники брендів – це перш за все виробники так званої економіки знань/навичок. Одним із ключових елементів, який робить компанії багатонаціональними, а не транснаціональними, є розширення на те, що вони вважають зовнішніми джерелами матеріалів, компонентів і послуг. Логічний зв'язок полягає в

тому, що всі корпорації не повинні витратити свої обмежені ресурси на заводи, які не можуть підтримувати обладнання, яке зношується, і працівників, які старіють і помирають, а замість цього вони повинні зосередити свої ресурси на віртуальних цеглинах і розчині, щоб будувати бренди [26].

Глобалізація – це різноманітне поняття для опису процесів. Відповідно, було надано багато робочих визначень. Д. Гідденс визначає це як «інтенсифікацію всесвітніх соціальних відносин, які пов'язують віддалені місцевості таким чином, що місцеві події формуються подіями, що відбуваються за багато миль, і навпаки». Також глобалізацію визначають як «...почуття зростаючої взаємозалежності між людьми, націями, бізнесом, економікою та ринками, що принесло серйозні зміни в соціальну взаємодію та відносини».

З наведених вище визначень ми розуміємо, що глобалізація – це набір процесів, спрямованих на поширення в усьому світі парадигм соціальної, економічної, культурної, політичної, релігійної, військової та демографічної динаміки, що стало можливим завдяки стисненню простору та часу завдяки поточним досягненням науки та технології. Ми розуміємо, що глобалізація є складним багатовимірним явищем. Його феноменологія розкриває деякі з його тематичних вимірів, зокрема економічний, культурно-політичний та демографічний. Давайте проаналізуємо кожне, маючи на увазі застереження П. Холленбека про те, що глобалізацію «не можна звести до одного аналізу, такого як економіка, без спотворення його таким чином, що призведе до серйозного непорозуміння» [18].

Глобалізація економіки – це лібералізація світових товарних і фінансових ринків. Це означає демонтаж національних бар'єрів, щоб сприяти підвищенню відкритості національної та державної економіки для міжнародної торгівлі, фінансових потоків та прямих іноземних інвестицій. Економічна глобалізація впливає з принципу вільного ринку. Згідно з цим принципом, вільний потік товарів і фінансів у всьому світі не повинен

регулюватися ніякими іншими силами, окрім ринкових сил – закону попиту та пропозиції.

Прихильники функціонування вільного ринку вірять, що вільні від гнітючої руки державного регулювання, ринкові сили змусять великі світові корпорації принести процвітання всьому світу». Сам вільний ринок ґрунтується на переконанні, що державне регулювання перешкоджає та спотворює ефективну роботу ринку; і переконання, що державні програми за своєю суттю неефективні, породжують залежність і зменшують індивідуальну відповідальність, ініціативу та вибір. У режимі вільного ринку зменшується регулятивна влада держави та урядів замінюється зростаючою владою транснаціональних корпорацій, Світового банку, Міжнародного валютного фонду та Світової організації торгівлі (СОТ) щодо формування економічної політики. Ключовими економічними планами економічної глобалізації є лібералізація, дерегуляція, денационалізація, індивідуальне вільне підприємництво або підприємництво або конкурентоспроможність, а також отримання прибутку. Прихильники цієї політики вважають, що економічний режим, заснований на таких принципах, вивільнить ініціативу, креативність і продуктивну енергію людей, що принесе процвітання [56].

У реальних термінах економічна глобалізація означає повалення традиційних форм організації економіки до світової війни: добробуту розвиненого капіталістичного Заходу, планової економіки колишніх комуністичних блоків і націоналізації чи модернізації економік більшості країн. країни, що розвиваються. Політична глобалізація: це процес проголошення, поширення та законодавчого оформлення глобальних парадигм щодо політичних питань, особливо міжнародного значення. Це передбачає розпад національного суверенітету через інтеграцію суверенних держав у політичний блок. Це передбачає організацію або формалізацію політичної діяльності поза межами національних держав.

Політична глобалізація відповідає за появу таких регіональних і міжконтинентальних організацій, як ООН, Африканський Союз і

Європейський Союз. Ці органи беруть на себе управління такими транснаціональними питаннями, як демократія, права людини, екологія та правосуддя. Прихильники та ентузіасти глобалізації вміють перераховувати її переваги. Вони додають, що глобалізація є просвітливою. Це означає, що це світовий процес формулювання та впровадження політики, яка принесе користь народам світу в цілому. У цьому світовому процесі суверенні нації вільно об'єднуються і однаково визначають курс людства. Це світовий процес на службі людини, усієї людини: її матеріального, духовного, морального, інтелектуального, релігійного, а також соціального життя. Це процес сприяння співчуттю до всіх і солідарності один з одним. Це процес побудови людської сім'ї, інклюзивного суспільства, світу, позбавленого маргіналізації, виключення та будь-якої дискримінації. Отже, глобалізація дає людям і націям можливість для самореалізації, самореалізації та повної зрілості [14].

Прихильники глобалізації зазначають, що вона сприяє поширенню знань. Вони пояснюють, що між глобалізацією та інформаційно-комунікаційними технологіями (ІКТ) існує синергетичний зв'язок. ІКТ стимулює глобалізацію, а глобалізація стимулює розвиток і розширення ІКТ. Люди в будь-якому куточку земної кулі отримують власні приватні веб-сайти та комп'ютери. Тепер легко переглядати Інтернет, завдяки чому стали можливими віртуальні бібліотеки. Віртуальні бібліотеки, у свою чергу, зробили доступними в цифрових форматах або електронних книгах для країн, що розвиваються, мільйони фізичних книг і колекцій у розвинених країнах, які були б недоступні через фізичний бар'єр географії. Інтернет також зробив можливим освіту та навчання через віртуальне університетське підприємство (VUE). За допомогою цієї платформи кожен, хто зареєструвався, може прослухати лекції та отримати сертифікат через Інтернет. Як наслідок, глобалізація забезпечує та підтримує права людини. Права людини передбачені та гарантовані міжнародними законами, конвенціями, пактами, угодами, статутами та деклараціями Організації

Об'єднаних Націй та регіональних органів. Поширюючи інформацію про ці міжнародні закони та конвенції про права людини та стратегії їх забезпечення, глобалізація сприяє дотриманню прав людини. Часто прозорість, підзвітність і повага до прав людини є умовами допуску на світовий ринок. З такими вимогами репресивним урядам стає важко продовжувати згвалтування та порушення прав людини своїх людей.

Теоретики глобалізації часто згадують про те, що вона стимулює процвітання та підвищує рівень життя. Він досягає цього шляхом виробництва більшої кількості та кращих товарів і послуг. Вважається, що економічне зростання є надійною метою ліберального капіталізму, рушійної ідеології глобалізації. У дослідженні «феноменальне зростання економіки деяких країн Західної та Південної Азії пояснюється прийняттям капіталізму та відкритого ринку як економічного принципу» [8].

Основним принципом ліберального капіталізму є функціонування вільного ринку. Механізм вільного ринку полягає в тому, що ринкові сили: особистий інтерес або бажання отримати прибуток або мотив отримання прибутку, попит і пропозиція, регульовані конкуренцією, гарантують, що окремі особи та приватні фірми виробляють товари та послуги, які споживачі бажають і можуть купувати. Призи падають, коли пропозиція перевищує попит, і зростають, коли попит перевищує пропозицію. Вільне функціонування ринку породжує суспільний порядок і розширює виробництво без жодного свідомого регулювання, «ніби невидимою рукою».

Ідеологія ліберального капіталізму була вперше проголошена в 1700-х роках Адамом Смітом, шотландським економістом. З моменту свого формування ліберальна ідеологія зазнала змін. В основному ліберали вважають непорушними такі принципи: право на особисту свободу, рівність і можливості; право приватної власності; свобода вибору щодо того, як люди мають заробляти та витратити свої доходи. Ліберали також вірять, що суспільству для економічного розвитку та досягнення соціальної гармонії необхідно конкурувати в досягненні власних інтересів окремих осіб.

Конкурентна гонитва за власним інтересом окремих людей вивільнить їх продуктивну енергію, ініціативу та творчий потенціал. Це також зробить їх ефективними і тим самим створить процвітання. Глобалізація розширює світову торгівлю. Він робить це через наполягання на дерегуляції та приватизації. Торгівля важлива для вільного потоку фінансів, як і для товарів і послуг. Це також важливо для глобальних інвестицій і праці. Це добре для створення можливостей для працевлаштування та розвитку відповідних країн-учасниць. Комерція також необхідна для вільного потоку необхідних засобів, технологій і обладнання, необхідних для розвитку [46].

Країни, що розвиваються, залежать від торгівлі для створення значної частини свого національного доходу. Отже, програми та платформи були запроваджені для зміцнення їхнього торговельного потенціалу та максимізації прибутку, що випливає з них. У 1998 році, наприклад, ПРООН у партнерстві з Конференцією ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) запустили програму під назвою «Глобалізація, лібералізація та сталий людський розвиток». Цю програму було запроваджено з метою зміцнення розвитку торгівлі найменш розвинених країн, щоб вони могли слідувати керівним принципам Світової організації торгівлі щодо торгівлі. Також у 2004/2005 роках ПРООН запустила програму під назвою «Торгівля в Африці» вартістю 10 мільйонів доларів. Мета полягала в тому, щоб допомогти африканським країнам правильно проаналізувати питання торгівлі та покращити свою переговорну силу у Світовій організації торгівлі та бути в змозі сформулювати корисну політику внутрішньої торгівлі.

Парадокс глобалізації полягає в тому, що кожна вигода, яку вона дає, має певну ціну або виклик. Першим викликом глобалізації є концептуальний виклик. Глобалізація по-різному сприймається різними народами. Деякі люди розуміють це як інтеграцію; інші розуміють це як взаємозалежність. Held та інші (1999) зазначають, що хоча взаємозалежність передбачає симетричні відносини влади, відносини рівності; глобалізація на практиці сьогодні є асиметричною, припускаючи ієрархію та стратифікацію. Інтеграція

передбачає «об'єднання» та «відчуття спільноти», спільні статки та спільні інститути управління». Глобалізація на практиці нічого з цього не демонструє. Крім того, на практиці глобалізація – це не те саме, що «універсалізм». В умовах глобалізації всі народи не однаково пов'язані між собою чи в гармонії. Концептуальний виклик глобалізації полягає в тому, щоб висловити її однозначну концепцію. Поки цього не буде зроблено, цей процес відкритий для різноманітних інтерпретацій і відкритий для викрадення та формування відповідно до примх і фантазій сильних і впливових [55].

## **1.2. Економічні ефекти прямого іноземного інвестування**

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) – це процес, за якого резиденти однієї країни (країни-джерела) набувають права власності на активи з метою контролю над виробництвом, розподілом та іншою діяльністю фірми в іншій країні (країні-приймачі). Посібник із платіжного балансу Міжнародного валютного фонду визначає прямі іноземні інвестиції як «інвестицію, яка здійснюється з метою придбання тривалої частки в підприємстві, що працює в іншій економіці, ніж економіка інвестора, мета інвестора полягає в тому, щоб мати ефективний голос в управлінні підприємство'. У Звіті ООН про світові інвестиції за 1999 рік (ЮНКТАД, 1999) Прямі іноземні інвестиції визначаються як «інвестиції, що передбачають довгострокові відносини та відображають довгострокову зацікавленість і контроль юридичної особи-резидента в одній економіці (прямого іноземного інвестора або материнського підприємства) у підприємстві-резиденті в економіці, відмінній від економіки прямого іноземного інвестора (підприємство з ПІІ, дочірнє підприємство або іноземна філія)». Термін «довгостроковий» використовується в останньому визначенні, щоб відрізнити ПІІ від портфельних інвестицій, причому останні характеризуються

короткостроковістю за своєю природою та передбачають високий оборот цінних паперів [4].

Згідно з визначенням МВФ та ОЕСР, прямі інвестиції відображають мету отримання довгострокового інтересу суб'єкта-резидента однієї економіки (прямого інвестора) у підприємстві, яке є резидентом іншої економіки (підприємство прямого інвестування). «Довготривалий інтерес» передбачає наявність довгострокових відносин між прямим інвестором і підприємством прямого інвестування та значний ступінь впливу на керівництво останнього. Прямі інвестиції охоплюють як початкову операцію, що встановлює відносини між інвестором і підприємством, так і всі наступні операції з капіталом між ними та між дочірніми підприємствами, як зареєстрованими, так і некорпорованими. Слід зазначити, що капітальні операції, які не призводять до розрахунків, напр. обмін акціями між афілійованими компаніями також повинен бути зафіксований у платіжному балансі та в ПР. П'яте видання Посібника з платіжного балансу МВФ визначає власника 10% або більше капіталу компанії прямим інвестором. Ця інструкція не є швидким правилом, оскільки вона визнає, що менший відсоток може означати контрольний пакет акцій компанії (і, навпаки, частка понад 10% може не означати контролю). Але МВФ рекомендує використовувати цей відсоток як основну межу між прямими інвестиціями та портфельними інвестиціями у формі пакетів акцій.

Таким чином, коли нерезидент, який раніше не мав участі в резидентному підприємстві, купує 10% або більше акцій цього підприємства у резидента, ціна придбаного акціонерного капіталу повинна реєструватися як прямі інвестиції. З цього моменту будь-які подальші капітальні операції між цими двома компаніями повинні реєструватися як прямі інвестиції. Якщо нерезидент тримає менше ніж 10% акцій підприємства як портфельну інвестицію та згодом придбає додаткові акції, що призводить до прямої інвестиції (10% або більше), тільки придбання додаткових акцій обліковується як прямі інвестиції в Платіжний баланс. Авуари, які були

придбані раніше, не повинні бути перекласифіковані з портфеля до прямих інвестицій у платіжному балансі, але загальні авуари повинні бути перекласифіковані.

Прямі іноземні інвестиції відображають мету отримання тривалого інтересу суб'єкта господарювання-резидента в одній економіці («прямий інвестор») в суб'єкті господарювання, який є резидентом іншої економіки, ніж економіка інвестора («підприємство прямого інвестування»). Тривалий інтерес передбачає наявність довгострокових відносин між прямим інвестором і підприємством і значний ступінь впливу на управління підприємством. Прямі інвестиції охоплюють як початкову операцію між двома суб'єктами господарювання, так і всі подальші операції з капіталом між ними та між дочірніми підприємствами, як зареєстрованими, так і некорпорованими [43].

Прямий іноземний інвестор – це фізична особа, зареєстроване чи не зареєстроване державне чи приватне підприємство, уряд, група пов'язаних осіб або група пов'язаних зареєстрованих та/або некорпорованих підприємств, які мають підприємство прямого інвестування – тобто дочірню компанію, асоційоване підприємство або філія – працює в країні, відмінній від країни або країн проживання прямого іноземного інвестора або інвесторів.

Що стосується термінів «прямий інвестор» і «підприємство прямого інвестування», МВФ і ОЕСР визначають їх наступним чином. Прямим інвестором може бути фізична особа, зареєстроване чи не зареєстроване приватне чи державне підприємство, уряд, група пов'язаних осіб або група пов'язаних зареєстрованих та/або некорпорованих підприємств, які мають підприємство прямого інвестування, що працює в іншій країні. країна резиденції прямого інвестора. Підприємство з прямими інвестиціями – це зареєстроване чи не зареєстроване підприємство, в якому іноземний інвестор володіє 10% або більше звичайних акцій або правом голосу зареєстрованого підприємства чи еквівалента некорпорованого підприємства. Підприємства

прямого інвестування можуть бути дочірніми компаніями, асоційованими компаніями або філіями. Дочірня компанія – це зареєстроване підприємство, в якому іноземний інвестор прямо чи опосередковано (через іншу дочірню компанію) контролює понад 50% голосів акціонерів. Асоційоване підприємство – це підприємство, де прямий інвестор та його дочірні підприємства контролюють від 10% до 50% голосуючих акцій. Філія – це некорпоративне підприємство, що перебуває у повній або спільній власності.

Прямі іноземні інвестиції можна класифікувати з точки зору інвестора (країни-джерела) і з точки зору приймаючої країни. З точки зору інвестора, розрізняють горизонтальні, вертикальні та конгломерати. Горизонтальні прямі іноземні інвестиції здійснюються з метою горизонтального розширення для виробництва тих самих або подібних видів товарів за кордоном (у приймаючій країні), що й у країні походження. Отже, диференціація продукції є критичним елементом ринкової структури для горизонтальних ПІІ. У більш загальному плані горизонтальні прямі іноземні інвестиції здійснюються для більш повного використання певних монополістичних або олігополістичних переваг, таких як патенти чи диференційовані продукти, особливо якщо розширення всередині країни порушує антимонопольне законодавство. Вертикальні, з іншого боку, здійснюються з метою використання сировини (зворотні вертикальні) або для наближення до споживачів через придбання торгових точок (прямі вертикальні прямі іноземні інвестиції) [39].

З точки зору приймаючої країни прямі іноземні інвестиції можна класифікувати на імпортозамінні; що збільшують експорт; ініційовані урядом. Імпортозамінні прямі іноземні інвестиції охоплюють виробництво товарів, раніше імпортованих приймаючою країною, що обов'язково означає, що імпорт приймаючою країною та експорт країною-інвестором зменшаться. Цей тип, ймовірно, визначається розміром ринку приймаючої країни, транспортними витратами та торговими бар'єрами. Прямі іноземні інвестиції, що збільшують експорт, з іншого боку, мотивуються бажанням шукати нові

джерела вхідних ресурсів, наприклад, сировину та проміжні товари. Цей вид ПІІ сприяє збільшенню експорту в тому сенсі, що приймаюча країна збільшить експорт сировини та проміжних продуктів до країни-інвестора та інших країн (де розташовані дочірні компанії транснаціональної корпорації).

Прямі іноземні інвестиції, ініційовані урядом, можуть бути викликані, наприклад, коли уряд пропонує стимули іноземним інвесторам у спробі усунути дефіцит платіжного балансу. Подібну, пов'язану з торгівлю, класифікацію прийнято Кодзімою (1973, 1975, 1985). Відповідно до класифікації Кодзіми, прямі іноземні інвестиції орієнтовані на торгівлю (які створюють надлишковий попит на імпорт і надлишкову пропозицію експорту за початкових умов торгівлі), або орієнтовані на торгівлю, які негативно впливають на торгівлю [11].

Нарешті, прямі іноземні інвестиції можна класифікувати на експансійний і захисний типи. Чен і Ку припускають, що експансіоністські прямі іноземні інвестиції прагнуть використати специфічні переваги фірми в приймаючій країні. Цей тип має додаткову перевагу, оскільки сприяє зростанню продажів компанії-інвестора в країні та за кордоном. З іншого боку, вони припускають, що оборонні прямі іноземні інвестиції шукають дешеву робочу силу в приймаючій країні з метою зниження собівартості виробництва. Чен і Янг припустили, що багатоміальна логіт-модель може бути використана для ідентифікації детермінантів двох типів ПІІ у випадку Тайваню. Їхні емпіричні результати показали, що на експансіоністські прямі іноземні інвестиції впливають головним чином специфічні переваги фірми, такі як масштаб, інтенсивність досліджень і розробок, прибутковість і мотиви для придбання технологій. З іншого боку, показано, що на оборонні прямі іноземні інвестиції впливають мотиви зниження витрат і взаємозв'язок виробничих мереж. На обидва види впливають характеристики основної галузі [20].

Класифікація прямих інвестицій базується, по-перше, на напрямі інвестицій як для активів, так і для зобов'язань; по-друге, за

використовуваним інвестиційним інструментом (акції, кредити тощо); і, по-третє, за секторами. Щодо напряму, то на нього можна дивитися з домашньої та господарської позицій. Починаючи з внутрішнього, фінансування будь-якого типу, надане материнською компанією-резидентом її афілійованим особам-нерезидентам, буде включено до прямих інвестицій за кордоном. І навпаки, фінансування будь-якого типу, надане дочірніми компаніями, асоційованими компаніями або філіями нерезидентів своїй материнській компанії-резиденту, класифікується як зменшення прямих інвестицій за кордоном, а не як прямі іноземні інвестиції. З приймаючої сторони фінансування, надане материнськими компаніями-нерезидентами своїм дочірнім компаніям, асоційованим компаніям або філіям, реєструватиметься в країні резидентства дочірніх компаній як прямі іноземні інвестиції, а фінансування, надане дочірніми компаніями, асоційованими компаніями-резидентами і філії їхньої материнської компанії-нерезидента класифікуватимуться як зменшення прямих іноземних інвестицій, а не як прямі інвестиції за кордоном. Цей принцип спрямованості не застосовується, якщо материнська компанія та її дочірні компанії, асоційовані компанії або філії мають перехресне володіння акціонерним капіталом одна одної понад 10%. Що стосується інструментів, капітал прямих інвестицій складається з капіталу, наданого (прямо або через інші пов'язані підприємства) прямим інвестором підприємству прямого інвестування, та капіталу, отриманого прямим інвестором від підприємства прямого інвестування [21].

Капітальні операції з прямими інвестиціями складаються з трьох основних компонентів: Акціонерний капітал: складається з капіталу у філіях, усіх акцій у дочірніх і асоційованих компаніях (за винятком привілейованих акцій, що не беруть участь, які розглядаються як боргові цінні папери та включені до інших прямих інвестицій). Реінвестований прибуток: складається з частки прямого інвестора (пропорційно до прямого капіталу). участь у капіталі) доходів, не розподілених, як дивіденди дочірніми або асоційованими компаніями та прибутки філій, не перераховані прямому

інвестору. Якщо такі доходи не визначено, доходи всіх філій за домовленістю вважаються розподіленими. Інший капітал прямого інвестування (або боргові операції між компаніями): охоплює запозичення та надання в борг коштів, включаючи боргові цінні папери та торговельні кредити, між прямими інвесторами та підприємствами прямого інвестування та між двома підприємствами прямого інвестування, які мають одного прямого інвестора. Як зазначалося раніше, депозити та позики між афілійованими депозитними установами обліковуються як інші інвестиції, а не як прямі інвестиції.

Прямі іноземні інвестиції передбачають передачу фінансового капіталу, технологій та інших навичок (управлінських, маркетингових, бухгалтерських і так далі), як ми бачили досі. Цей процес призводить до витрат і вигод для залучених країн: країни-інвестора (джерело інвестицій) і приймаючої країни (реципієнт або місце призначення інвестицій). Однак незрозуміло, які витрати несуть і які вигоди отримують дві країни, принаймні кількісно. Існує навіть фундаментальна розбіжність щодо того, що становить витрати та вигоди двох країн. На цю розбіжність вказує великий розрив між прихильниками проглобалізації, поглядів вільного ринку, і прихильниками антиглобалістських, антиринкових поглядів. Крім того, розподіл добробуту між приймаючою країною та країною-інвестором залежить не лише від наявних ринкових цін, а й від відносної сили двох країн у переговорах щодо умов угоди, що регулює конкретний проект [40].

Тим не менш, втрати однієї країни не обов'язково є здобутками іншої країни. Кіндлбергер, наприклад, стверджує, що відносини, які виникають у процесі прямого іноземного інвестування, не є грою з нульовою сумою. Заздалегідь обидві країни повинні вірити (виправдано чи не так), що очікувані вигоди для них повинні бути більшими, ніж витрати, які вони повинні нести, оскільки в іншому випадку угода не була б досягнута, а основний проект не було б розпочато. Вплив ПІІ на приймаючу країну можна класифікувати на економічні, політичні та соціальні ефекти. Основна презумпція, яка зустрічається в літературі, заснована на принципах

неокласичної економіки, полягає в тому, що Прямі іноземні інвестиції підвищують дохід і соціальний добробут у приймаючій країні, якщо тільки оптимальні умови не суттєво спотворюються протекцією, монополією та зовнішніми ефектами.

Слід наголосити, що ТНК працюють таким чином, щоб максимізувати прибутки в усьому світі, і в процесі вони переміщують ресурси в області, де віддача є високою, і купують ресурси, де їх ціни низькі (зрештою, вони максимізують прибуток). Зовні здавалося б, що це якась ефективність, яка повинна призвести до зростання світового добробуту. Однак проблема полягає в тому, що ТНК існують і працюють насамперед через недосконалість ринку, що ставить під сумнів достовірність висновку про те, що Прямі іноземні інвестиції ведуть до зростання добробуту. Якщо всі ринки не є досконалими, зростання в одному секторі може бути не вигідним: покращений розподіл ресурсів слід оцінювати за збільшенням недосконалості ринку. Якщо для аргументації ми припустимо, що ринки є досконалими і що існує постійна віддача від масштабу, тоді, якщо капіталу дозволено вільно рухатися, він буде перетікати з країни з низьким прибутком до країни з високим прибутком. Це призводить до того, що норма прибутку на капітал падає в країні з високим прибутком і підвищується в країні з низьким прибутком, і це призведе до зростання світового виробництва. Але навіть у цьому випадку відбуваються певні розподільні зміни між працею та капіталом. У будь-якому випадку, здається, що загальноприйнята думка про те, що Прямі іноземні інвестиції завжди покращують добробут, більше не є загальноприйнятою. Ліхі та Монтанья кидають виклик цій загальноприйнятій думці та показують, що пряма конкуренція на товарному ринку збільшує ймовірність втрати добробуту, оскільки ТНК захоплюють частки ринку у місцевих фірм [7].

Економічні наслідки ПІІ включають наслідки для (макро- та мікро) економічних змінних, таких як обсяг виробництва, платіжний баланс і структура ринку. Політичні наслідки включають питання національного

суверенітету, оскільки сам розмір інвестуючих ТНК може поставити під загрозу національну незалежність. Соціальні проблеми стосуються в основному створення анклавів та іноземної еліти в країні перебування, а також культурного впливу на місцеве населення (наприклад, звичаї та смаки). Природно, соціальні проблеми частіше виникають, коли існують значні економічні, соціальні та культурні відмінності між країнами-інвесторами та приймаючими країнами. Наприклад, можна вважати, що соціальний і культурний вплив австралійських ПІІ в Новій Зеландії, якщо такий буде, буде меншим, ніж австралійський Прямі іноземні інвестиції в Малайзії або американський Прямі іноземні інвестиції в Саудівській Аравії.

Економічні наслідки ПІІ можна класифікувати на макроефекти та мікроефекти. Зазвичай при аналізі макроефектів ПІІ розглядають їх як збільшення іноземних запозичень. Якщо є безробіття та нестача капіталу (як це зазвичай буває в країнах, що розвиваються), таке запозичення призводить до зростання виробництва та доходу в приймаючій країні. За цих умов Прямі іноземні інвестиції матимуть сприятливий вплив на платіжний баланс, але невизначений вплив на умови торгівлі (залежно від того, чи буде вплив збільшення виробництва на імпортозамінники чи експорт) [32].

Формальний аналіз макроефектів прямих іноземних інвестицій в неокласичній структурі можна простежити до аналізу Мак Дугала, який використовував порівняльно-статичний аналіз часткової рівноваги, щоб показати, що приймаюча країна виграє головним чином через податки на іноземні прибутки. Він стверджує, що реальна заробітна плата також зростатиме за рахунок прибутків через зниження граничної продуктивності капіталу. Цей вид аналізу було розширено кількома способами, включаючи: аналіз оптимальних податків; моделі динамічного зростання з іноземними інвестиціями та торгівлею з використанням теорії чистої торгівлі; порівняльні статичні моделі загальної рівноваги; та теорія порівняльної статичної торгівлі, що включає рух капіталу.

Мікроефекти прямих іноземних інвестицій стосуються структурних змін в економічній та промисловій організації. Наприклад, важливим питанням є те, чи сприяють прямі іноземні інвестиції створенню більш конкурентного середовища чи, навпаки, погіршенню монополістичних та/або олігополістичних елементів у приймаючій економіці. Загалом, мікроефекти стосуються окремих фірм та окремих галузей, особливо тих, які тісно піддаються впливу ПІІ та пов'язані з ними. Маркусен та Венейблз висунули ідею про те, що (мікро) вплив ПІІ на приймаючу країну може діяти через багато різних каналів. Вони представляють простий аналіз двох із цих каналів: конкуренції на товарному ринку, за допомогою якої ТНК можуть замінити вітчизняні фірми, та ефекту зв'язків, за допомогою якого ТНК повинні доповнювати один одного. Отже, прямі іноземні інвестиції можуть діяти як каталізатор, що веде до розвитку місцевої промисловості, яка, у свою чергу, може стати настільки сильною, що зменшить як відносну, так і абсолютну позицію ТНК у галузі [48].

### **Висновки до першого розділу**

1. Глобалізація як процес, який почався багато років тому, але значно прискорився наприкінці 20 століття включає в себе такі елементи як капітал, працю, управління, новини, зображення, всю інформацію про транспортування. Основними рушійними силами глобалізації є транснаціональні корпорації, транснаціональні медіаорганізації, міжурядові організації, неурядові організації та альтернативні урядові організації. З гуманістичної точки зору глобалізація має як негативні, так і позитивні наслідки: звужує і розширює прірву між націями, збільшує і зменшує політичне панування, згладжує і примножує культурні ідентичності. Також глобалізація це процес із чотирма вимірами: економічна глобалізація, формування світової думки, демократизація та політична глобалізація. Будь-

яка зміна в одному з цих чотирьох вимірів визначає зміни в інших вимірах. Підвищуючи ефективність використання багатонаціональної операційної системи, досягається узгоджене управління існуючими національними ресурсами, але в той же час ми можемо звертатися безпосередньо до управління наявними та доступними ресурсами в інших географічних зонах.

2. Прямі іноземні інвестиції означають «транскордонні інвестиції, здійснені резидентом однієї економіки в підприємство іншої економіки, з метою встановлення тривалого інтересу в економіці об'єкта інвестування ПІІ також описуються як «інвестиції в бізнес країни компанією в іншій країні». Переважно інвестиції спрямовані у виробництво шляхом купівлі компанії в цільовій країні або розширення діяльності існуючого бізнесу в цій країні». Такі інвестиції можуть здійснюватися з багатьох причин, зокрема для того, щоб скористатися перевагами нижчої заробітної плати, спеціальних інвестиційних привілеїв (наприклад, звільнення від податків), які пропонує країна. Роль прямих іноземних інвестицій в модернізації технологій, навичок і управлінських можливостей є тепер добре прийнято. Додаткові інвестиції, крім інвестицій, можливих за наявних внутрішніх ресурсів, допомагають у створенні настільки необхідних можливостей працевлаштування.

## РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В СВІТІ

### 2.1. Географічна структура прямого іноземного інвестування

У розвинутих економіках фінансові операції ТНК призвели до нестабільності надходжень прямих іноземних інвестицій. На розвинені країни припадає 35 відсотків світових потоків прямих іноземних інвестицій. Їхня частка поступово зменшувалася. Вперше вони зареєстрували менше половини світових потоків нещодавно у 2019 році. Тим не менш, розвинені економіки все ще приваблюють більшість нових проектів і міжнародних угод проектного фінансування. Приплив до Європи різко змінився з -106 млрд. дол. США у 2022 році до 16 мільярдів доларів США у 2023 році. Кілька економік, зокрема Ірландія, Люксембург, Нідерланди, Швейцарія та Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії, повідомили про великі від'ємні цифри, коли у 2022 та 2023 роках припливи враховуються разом [15].

Зниження негативних потоків у 2023 році мало чистий позитивний ефект на потоки прямих іноземних інвестицій у розмірі близько 180 млрд. дол. США. За винятком цих країн, приплив до решти Європи скоротився на 14 відсотків. Приплив прямих іноземних інвестицій до Північної Америки впав, як і до більшості інших розвинених країн. У всіх розвинених регіонах спостерігався різкий спад активності М&А, у 2023 році вартість транскордонних М&А впала на 300 млрд. дол. США. У розвинутих економіках кількість оголошень про нові проекти зменшилася на 6 відсотків, а кількість угод з проектного фінансування впала на 21. відсотків.

Потоки прямих іноземних інвестицій до країн, що розвиваються, скоротилися на 7 відсотків до 867 мільярдів доларів США, або 65 відсотків світових потоків. Країни Азії, що розвиваються, найбільший реципієнт прямих іноземних інвестицій, зазнали 8-відсоткового скорочення притоку,

що зумовило загальний результат. Приплив до Африки впав на 3 відсотки, тоді як у Латинській Америці та Карибському басейні він залишився незмінним. Навпаки, приплив до найменш розвинених країн (НРД) збільшився; їх частка у світових прямих іноземних інвестиціях зросла з 2 до 2,4 відсотка. Інвестиції з нуля в країни, що розвиваються, були яскравою плямою у 2023 році: кількість оголошень зросла на 15 відсотків, а вартість – на 20 відсотків. Це частково компенсувало падіння угод з міжнародного проектного фінансування, кількість яких впала на 26 відсотків і вартість на 31 відсоток. Загальна кількість нових проектів зросла на 2 відсотки [41].

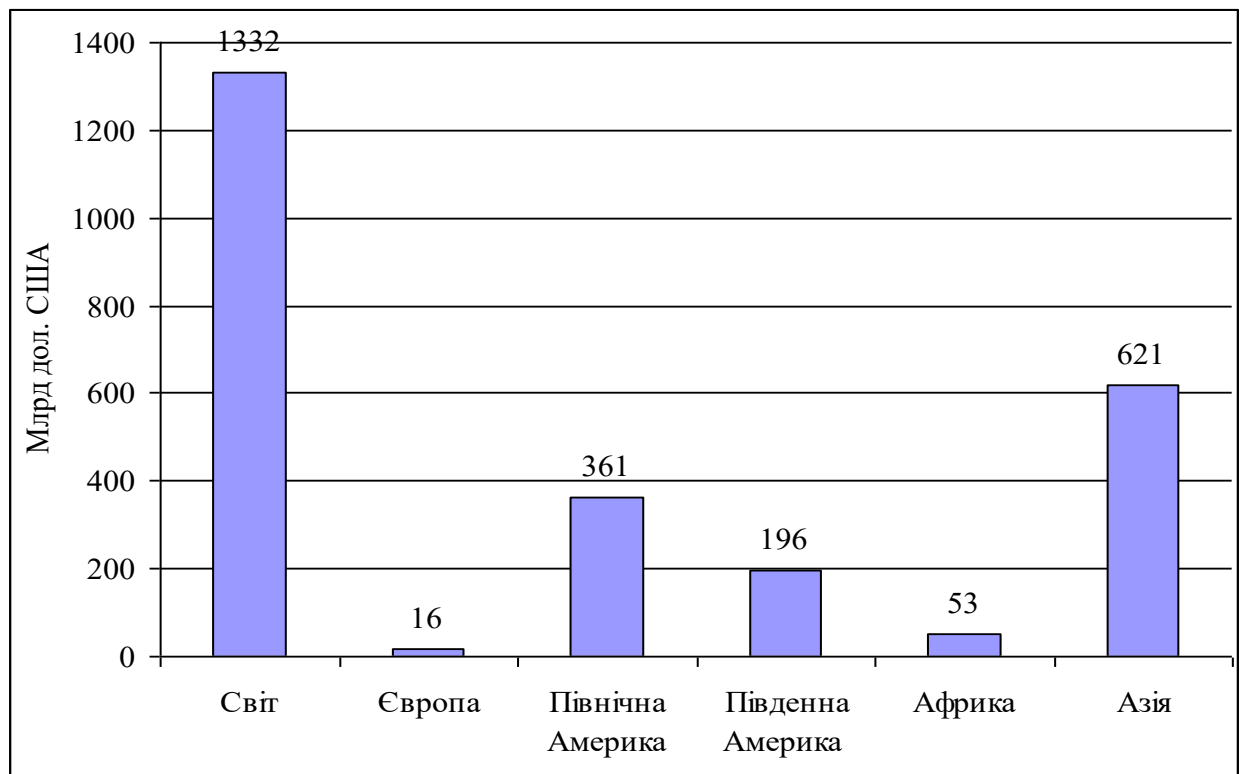


Рис 2.1. Обсяг ПІ у регіонах світу у 2023 р (Млрд. дол. США)

Джерело: [51]

Серед розвинутих регіонів кількість нових проектів лише в Північній Америці, на яку також менше вплинув спад обсягів проектного фінансування. В інших розвинених регіонах кількість нових проектів була нижчою. Навпаки, майже в усіх регіонах, що розвиваються, спостерігалось зростання нових проектів. Нещодавнє збільшення обсягів виробництва в

країнах, що розвиваються, сталося після тривалого періоду млявості та свідчить про потенційне відновлення.

На країни, що розвиваються, припадала майже половина всіх оголошень на початку останнього десятиліття, але до 2020 року їх частка поступово впала до третини. Однак за останні кілька років регіони, що розвиваються, відновили темпи розвитку, і кількість проектів швидко зросла після пандемії, майже вдвічі порівняно з останнім мінімумом. Зараз на країни, що розвиваються, припадає 43 відсотки оголошень про нові проекти. Приплив прямих іноземних інвестицій скоротився для більшості країн, що звітують. Приблизно дві третини розвинутих економік зазнали спаду і близько половини країн, що розвиваються [33].

Сполучені Штати Америки залишаються найбільшим реципієнтом прямих іноземних інвестицій, на них припадає майже чверть світового загального обсягу. На Китай і Гонконг, Китай, припадає ще 21 відсоток. Серед 20 найкращих приймаючих економік найбільше абсолютне падіння було зареєстровано у Франції, Австралії, Китаї, Сполучених Штатах та Індії саме в такому порядку. Тільки Сінгапур зареєстрував значний приріст. Сполучені Штати були головним місцем для нових проектів і міжнародних угод з проектного фінансування. Індія та Сполучене Королівство також входять до п'ятірки найкращих напрямків для обох видів прямих іноземних інвестицій. Об'єднані Арабські Емірати піднялися на дві сходинки в рейтингу найкращих напрямків для нових проектів, увійшовши до п'ятірки лідерів у 2022 році.

Потоки прямих іноземних інвестицій у розвинені країни зросли на 9 відсотків у 2023 році до 464 млрд. дол. США. Однак значні коливання та від'ємні обсяги реалізації прямих іноземних інвестицій в кількох європейських країнах із значними потоками прямих іноземних інвестицій протягом останніх двох років ускладнюють картину. Заходи щодо запровадження мінімального податку для великих ТНК у 2024 році збіглися з хвилею корпоративної фінансової реструктуризації та вилучення інвестицій.

Без урахування впливу провідних потоків прямих іноземних інвестицій в розвинених країнах скоротилися приблизно на 15 відсотків.

У Сполучених Штатах приплив прямих іноземних інвестицій скоротився на 6 відсотків до 311 млрд. дол. США із різким скороченням транскордонних М&А, які впали на 40 відсотків до 81 млрд. дол. США – це половина середнього показника за останні 10 років. Нижча вартість угод у секторі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) пояснює значну частину падіння. ПІІ в Канаді зросли на 9 відсотків до 50 млрд. дол. США, але ПІІ в інших розвинених країнах, включаючи Австралію, Японію та Республіку Корея, різко впали [29].

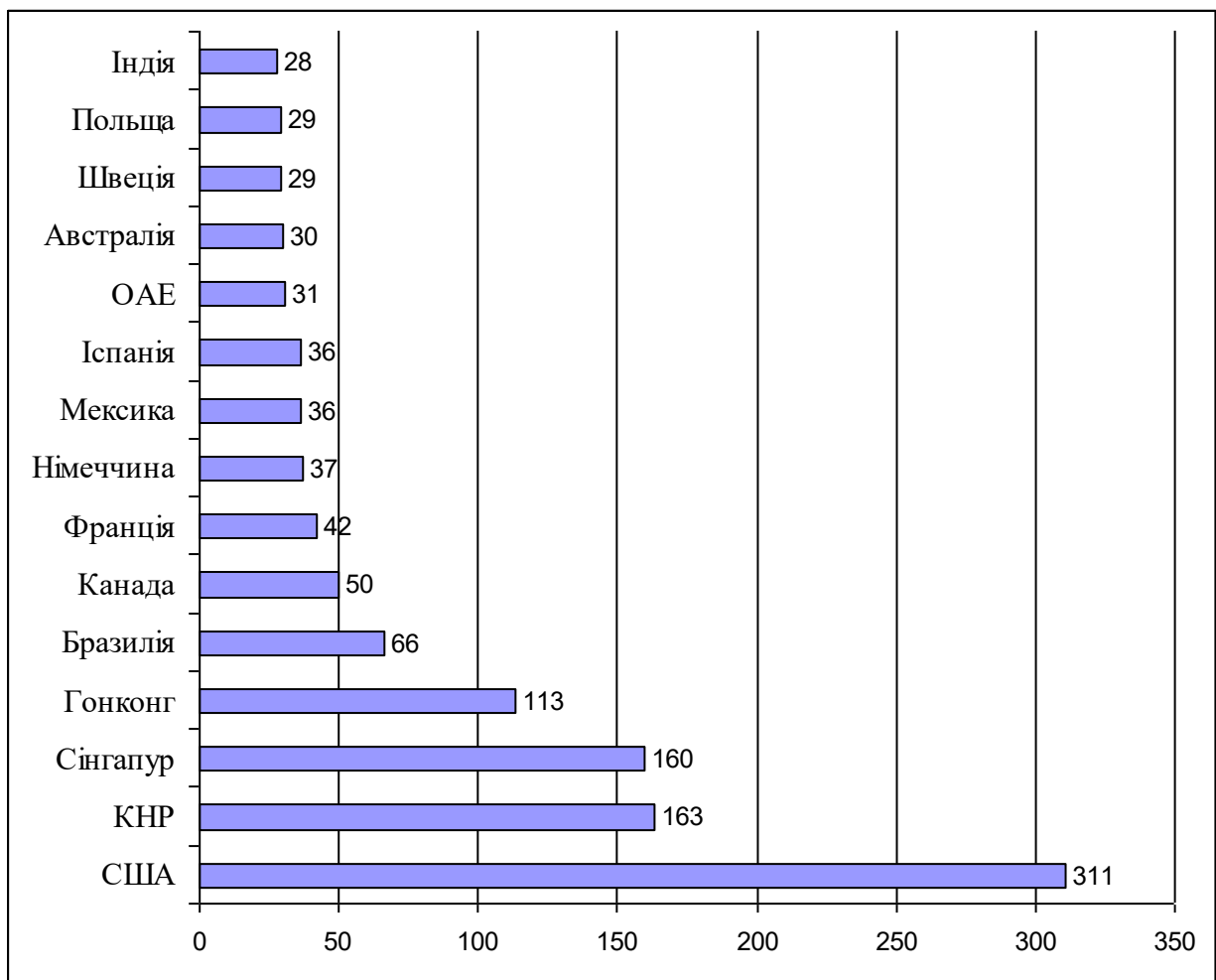


Рис 2.2. Країни з найбільшим обсягом притоку ПІІ в світі у 2023 році (Млрд. дол. США)

Джерело: [51]

У 2023 році вартість M&A продажів у розвинених країнах знизилася на 50 відсотків до 302 млрд. дол. США. Більшість операцій було зосереджено в невеликій групі країн. Майже половина цілей M&A базувалися в Сполучених Штатах і Великобританії. На Німеччину, Канаду, Швейцарію та Францію припало ще 30% вартості угод. Серед 10 найпопулярніших транскордонних трансакцій злиття та поглинання 6 передбачали придбання групами інвесторів або з наміром вивести компанії на біржу через угоди з компаніями спеціального призначення, або в рамках угод приватного капіталу. Фінансовий характер цих угод ілюструє важливість умов фінансування для тенденцій транскордонних M&A. Вартість оголошень із нуля в розвинутих економіках впала на 8 процентів.

Слід зазначити, що після періоду дуже високих інвестицій у ІКТ спостерігалось значне зниження кількості проектів. І навпаки, кількість проектів у більшості інших секторів зросла, зокрема в енергетиці та газопостачанні, які зросли більш ніж вдвічі. Найбільші нові проекти є ілюстрацією основних тенденцій у міжнародному інвестуванні. П'ять проектів з першої десятки стосуються виробництва напівпровідників та електроніки, відображаючи зусилля з диверсифікації або зниження ризиків у ланцюгах постачання та сприяння внутрішньому виробництву; фірми, розташовані в китайській провінції Тайвань, були основними інвесторами в три з цих проектів. Чотири проекти стосувалися відновлюваної енергетики, три з них – виробництва батарей [52].

Канада та Японія стали головними напрямками для найбільших проектів, на них припадає 5 із 10 найбільших. Зменшення обсягів угод з міжнародного проектного фінансування поширилося в більшості розвинутих економік і галузей. Проте близько 80 відсотків загального падіння вартості угод було віднесено лише до трьох секторів: промислової нерухомості, електроенергетики та телекомунікацій. Відновлювана енергетика, як правило, найбільший сектор, зареєструвала невеликий приріст у 2 відсотки, а вартість угод сягнула майже 250 млрд. дол. США із загальної суми 562 млрд.

дол. США. На 10 найбільших міжнародних угод з проектного фінансування в розвинутих економіках припадає понад 20 відсотків загальної вартості всіх угод. Більшість із них були в енергетичному секторі, який є капіталомістким. Три найкращі угоди стосувалися виробництва енергії з відновлюваних джерел, але угоди щодо нафтогазових проектів також були значущими, становлячи ще 3 з 10 найпопулярніших. Австралія стала другим за величиною місцем призначення угод з проектного фінансування за вартістю після Сполучених Штатів.

Приплив прямих іноземних інвестицій до країн, що розвиваються, скоротився на 7 відсотків у 2023 році, в основному через рідкісний спад в Азії. Незважаючи на це зниження, прямих іноземних інвестицій залишалися провідним джерелом зовнішнього фінансування для економік, що розвиваються, на них припадало 44 відсотки загальних фінансових надходжень у 2023 році, а решту становили грошові перекази, допомога на розвиток і потоки портфельних інвестицій. Незважаючи на те, що кількість і вартість оголошених проектів з нуля зросли, ці прибутки були компенсовані різким падінням угод з проектного фінансування, вартість яких впала майже на 200 мільярдів доларів порівняно з 2022 роком. Транскордонні М&А продажі зазвичай становлять набагато меншу частку прямих іноземних інвестицій в країнах, що розвиваються, ніж у розвинених. Тим не менш, вартість продажів М&А в країнах, що розвиваються, у 2023 році впала на 31 млрд. дол. США, що пояснює приблизно половину загального зниження притоку прямих іноземних інвестицій. Незважаючи на падіння, відбулося кілька великих угод. Найбільшим продажем М&А у 2023 році став обмін акціями на 23 млрд. дол. США між в'єтнамським виробником електромобілів і американською SPAC. Сінгапур також зареєстрував кілька багатомільярдних продажів М&А, включаючи транзакції SPAC [9].

У 2023 році приплив прямих іноземних інвестицій до Африки скоротився на 3 відсотки до 53 млрд. дол. США. Кількість і вартість угод з проектного фінансування впали, тоді як результати для оголошень щодо

нових територій були неоднозначними в різних країнах. Транскордонні злиття та поглинання, на які припадає близько 15 відсотків припливу прямих іноземних інвестицій в Африку за останні роки, залишилися на рівні 8,5 млрд. дол. США. Європейські інвестори залишаються найбільшими власниками прямих іноземних інвестицій в Африці, займаючи три з чотирьох перших позицій (Нідерланди з 109 млрд. дол. США, Франція з 58 млрд. дол. США, Сполучені Штати з 46 млрд. дол. США і Великобританія з 46 млрд. дол. США).

Потоки прямих іноземних інвестицій до Азії, що розвивається, скоротилися у 2023 році, але залишалися високими на рівні 621 млрд. дол. США. Регіон, безумовно, був найбільшим реципієнтом прямих іноземних інвестицій, на нього припадало майже половина світових надходжень. Східна та Південно-Східна Азія були основними реципієнтами. Потоки скоротилися в Східній Азії, а значне падіння в Китаї порушило десятирічну тенденцію зростання. У Південно-Східній Азії приплив залишався стабільним у результаті стабільного економічного зростання та широких зв'язків [17].

Скорочення потоків до Західної Азії було помірним, тоді як у Південній та Центральній Азії було зареєстровано значне зниження, особливо в Індії та Казахстані. Продажі M&A, які зазвичай становлять від 10 до 15 відсотків прямих іноземних інвестицій в Азію, що розвивається, скоротилися майже на 30 млрд. дол. США у 2023 році до 57 млрд. дол. США, що становить приблизно половину загального падіння припливу прямих іноземних інвестицій до регіону. У 2023 році ПІІ в Латинську Америку та Карибський басейн залишалися стабільними і становили 193 млрд. дол. США. Існувала значна неоднорідність між країнами. У Південній Америці ПІІ в Аргентині, Чилі та Гайані прискорилися. Це компенсувало нижчі значення в Бразилії та Перу. Бразилія залишається найбільшим одержувачем у Південній Америці. У Центральній Америці на Мексику припадає основна частина іноземних інвестицій зі стабільним надходженням прямих іноземних інвестицій. У Карибському басейні Домініканська Республіка продовжила

свою тенденцію зростання, припливи зросли на 7 відсотків у річному обчисленні. Продажі M&A, на які зазвичай припадає лише невелика частка ПІІ в Латинській Америці та Карибському басейні, у 2023 році скоротилися на 4 млрд. дол. США до 11 млрд. дол. США.

У 2023 році потоки прямих іноземних інвестицій з розвинутих економік зросли на 4 відсотки до 1,1 трлн. дол. США. Як і у випадку з надходженням прямих іноземних інвестицій, корпоративна реструктуризація в Європі вплинула на відтік прямих іноземних інвестицій. Декілька країн-центрів інвестицій із значними напрямками прямих іноземних інвестицій повідомили про значні негативні відтоки, хоча й менш негативні, ніж у 2022 році (тобто чистий позитивний приріст). Без урахування впливу цих каналів глобальні відтоки були приблизно на 10 відсотків нижчими. Сполучені Штати та Японія були країнами батьківщини найбільших інвесторів. Вивізні прямих іноземних інвестицій зросли на 10 відсотків із Сполучених Штатів і на 14 відсотків з Японії, що суперечить загальній тенденції для розвинених країн. Зовнішні інвестиції з європейських країн впали на 11 відсотків (за винятком п'яти країн-провідників). Німеччина, Швеція та Іспанія є домом для великих зовнішніх інвесторів, і відтік зменшився з усіх трьох. І навпаки, відтік прямих іноземних інвестицій із Франції, іншої головної країни для інвесторів, збільшився приблизно на третину [18].

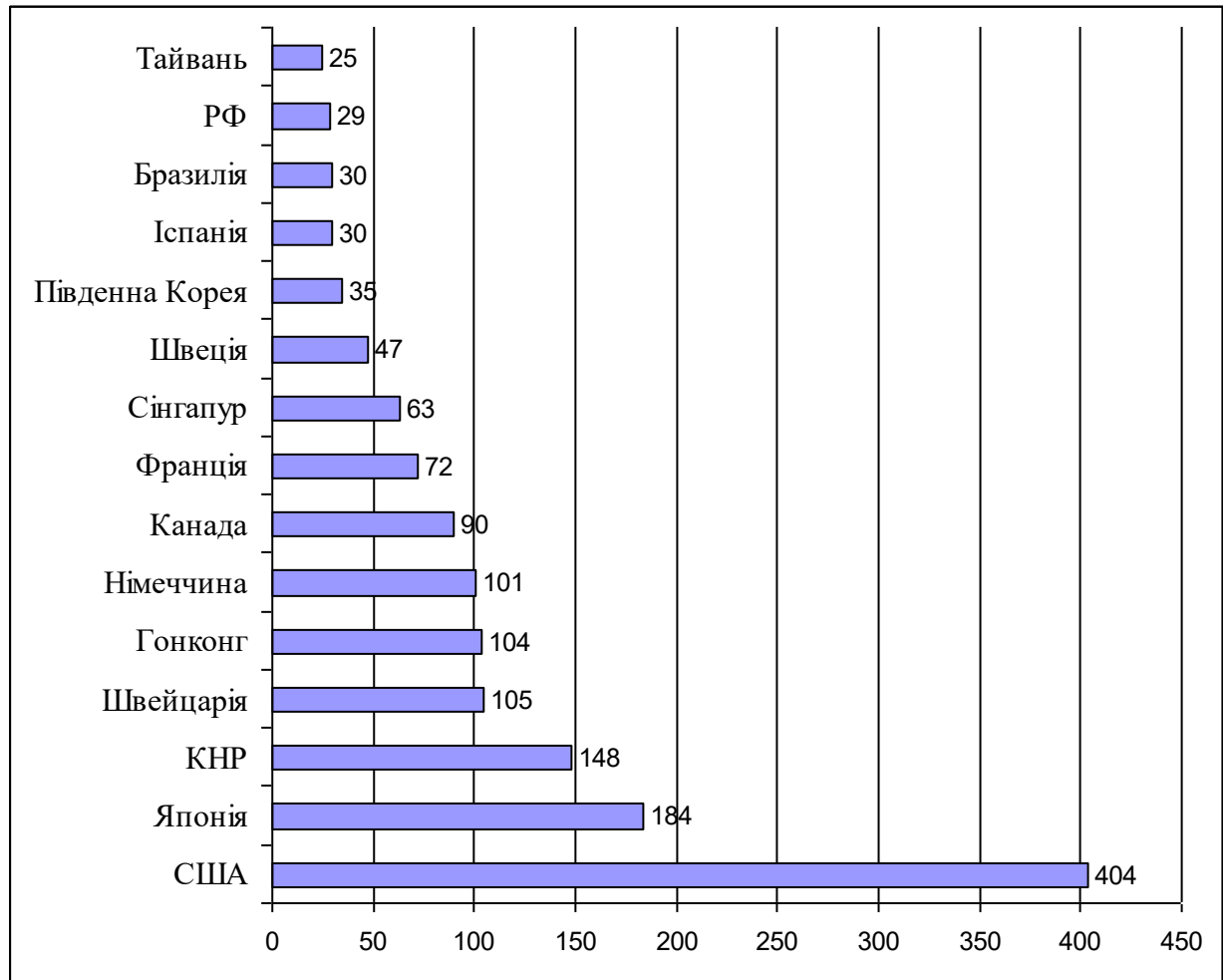


Рис 2.2. Країни з найбільшим обсягом відтоку ПІІ в світі у 2023 році (Млрд. дол. США)

Джерело: [10]

Дивлячись на 20 найбільших економік за зовнішніми потоками ПІІ, країни Азії зараз становлять майже половину (загалом 9), причому відносні позиції Індії та китайської провінції Тайвань підвищилися у 2023 році. У 2023 році вартість транскордонних М&А з розвинених країн впала на 53 відсотки, частково через жорсткіші фінансові умови. Спад був загальним для розвинутих економік, включаючи Європу, Австралію, Канаду та Сполучені Штати. Результати для проектів Greenfield були більш неоднорідними. Багатонаціональні підприємства, розташовані в Північній Америці, скоротили кількість своїх проектів на 18 відсотків. У Європі цифри залишалися незмінними, але зросли в інших розвинутих економіках. Відтік ПІІ з економік, що розвиваються, сповільнився на 11 відсотків у 2023 році до

491 млрд. дол. США. Зниження було загальним у більшості регіонів, за винятком Південно-Східної Азії. Перспективи здаються сильнішими, оскільки кількість нових проектів, оголошених МНП у країнах, що розвиваються, зросла на 23 відсотки, а вартість – на 35 відсотків.

Цінність транскордонних М&А з країн, що розвиваються – яка становить лише приблизно чверть тих, що походять з розвинених країн – була стійкою, зросла на 25 відсотків. Значною мірою ці результати були зумовлені відновленням активності китайських ТНК. Кількість нових проектів, оголошених китайськими ТНК, майже подвоїлася порівняно з 2022 роком, що пояснює половину загального збільшення для країн, що розвиваються. Частково це подвоєння відображає відставання проектів після пандемії, але в 2023 році також змінилися моделі інвестицій. Більшість збільшених проектів, оголошених китайськими ТНК, були в Південно-Східній Азії та зосереджені у обробній промисловості, зокрема комп'ютерах, електрообладнанні, автомобілях та іншому транспорті. Кількість нових проектів китайських ТНК у розвинутих економіках була стабільною, на відносно низькому рівні порівняно з попередніми роками. Інші країни, що розвиваються, також сприяли збільшенню кількості нових оголошень. Кількість нових проектів зросла на 21 відсоток для ТНК, розташованих в Африці, і на 18 відсотків для тих, що розвиваються в Азії (за винятком Китаю). Кількість нових проектів, оголошених ТНК у Латинській Америці та Карибському басейні, впала на 19 відсотків [6].

## **2.2. Галузева структура прямого іноземного інвестування в світі**

У 2023 році глобальні потоки прямі іноземні інвестиції впали на 7% до 1,364 млрд. дол. США, зберігши низхідну траєкторію та залишаючись нижчими рівня допандемії другий рік поспіль. У 2023 році приплив прямих іноземних інвестицій скоротився більш ніж у двох третинах країн ОЕСР; тим не менш, значні падіння в інших економіках також зіграли свою роль у

загальному спаді. Зокрема, в умовах триваючої геополітичної та економічної нестабільності та натяків на те, що іноземні інвестори могли відмовитися від своїх китайських активів у 2023 році, потоки прямих іноземних інвестицій до Китаю впали до історично низького рівня. Потоки прямих іноземних інвестицій в акціонерний капітал, часто пов'язані з новими інвестиціями, залишалися низькими, частково відображаючи повільнішу активність M&A та припинення оголошень про інвестиції з нуля, хоча тенденції щодо останніх відрізнялися в різних групах економік. Перспективи на 2024 рік залишаються невизначеними, оскільки вартість угод злиття та поглинання продовжить падати в першому кварталі 2024 року, особливо в країнах що розвиваються [55].

Потоки акціонерного капіталу тісно пов'язані з новими інвестиціями, незалежно від способу входу (міждержавні злиття та поглинання та інвестиції з нуля) та вилучення прямими іноземними інвесторами. У 2023 році активність транскордонних злиттів і поглинань досягла рекордно низького рівня за останні десять років, оскільки глобальна економічна та геополітична ситуація продовжувала слабшати. Вартість завершених угод і кількість угод впали на 43% і на 18% відповідно. Уповільнення вплинуло як на країни з розвинутою економікою, так і на країни з розвинутою економікою. Вартість завершених транскордонних угод M&A впала на 46% у розвинені країни та на 32% у країни що розвиваються, тоді як кількість укладених угод знизилася приблизно на 18% в обох групах.

Незважаючи на загальне уповільнення, у 2023 році все ще було зареєстровано значні транзакції, причому найбільші угоди з точки зору вартості були спрямовані на В'єтнам, Швейцарію та Австралію. Ці транзакції включали такі злиття: Black Spade (Гонконг) — компанії у фінансовому секторі з VinFast Auto Ltd (В'єтнам), виробником і експортером електронних транспортних засобів — за 23 млрд. дол. США; Koninklijke DSM NV (Нідерланди), голландська транснаціональна компанія у галузі охорони здоров'я, харчування та матеріалів, разом із компанією Firmenich International

SA (Швейцарія), роздрібним продавцем косметики, за 21 млрд. дол. США; і Newmont Corp (Сполучені Штати), американська золотодобувна компанія з Newcrest Mining Ltd (Австралія), оператор золоторудних копалень, за 20 млрд. дол. США. Загальне падіння вартості транскордонних угод злиття та поглинання у 2003 році було відчутно в усіх секторах, хоча сектори охорони здоров'я та дискреційного споживання показали значне зростання в країнах що розвиваються [37].

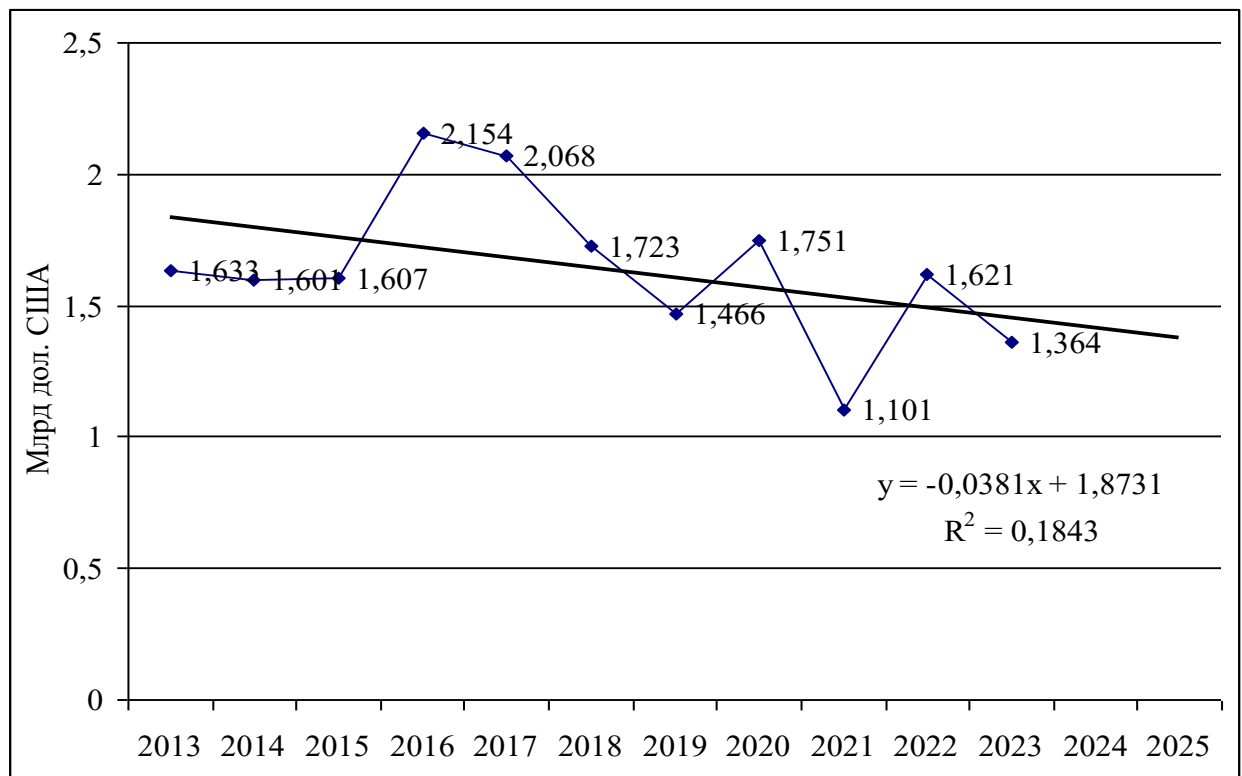


Рис 2.4. Обсяг иа прогноз прямого іноземного інвестування в світі у 2023 році (млрд. дол. США)

Джерело: [38]

Діяльність укладання транскордонних угод також була досить зосереджена в кількох країнах. Більше половини завершених угод M&A у 2023 році були націлені лише на п'ять економік (Сполучені Штати, Велика Британія, Німеччина, Австралія та Швейцарія). В'єтнам посів шосте місце та був найбільшою цільовою економікою серед країн що розвиваються, за нею йдуть Бразилія та Китай. Незважаючи на зниження активності злиттів і поглинань порівняно з 2022 роком, оскільки укладені угоди та кількість угод

впали на 53% і 35% відповідно, Сполучені Штати залишаються найбільшою (кінцевою) економікою для інвестування. Заглядаючи вперед, на тлі загострення геополітичної напруженості, триваючих високих рівнів базової інфляції, жорсткіших фінансових умов і погіршення економічних перспектив, активність транскордонних М&А продовжувала знижуватися в першому кварталі 2024 року, особливо в країнах що розвиваються, де вартість укладених угод і кількість угод впав приблизно на 17%, заощадивши лише дискреційне споживання та промисловий сектор (де зросли укладені угоди) [14].

Оголошені проекти нових інвестицій у 2023 році зупинилися, але тенденції розійшлися між розвиненими країнами та країнами що розвиваються. Капітальні витрати та кількість оголошених проектів впали приблизно на 20% у розвинених країнах, тоді як вони зросли на 21% та 9% у країнах що розвиваються відповідно. Найбільше зростання в країнах що розвиваються спостерігалось у виробничому секторі (зростання на 55%) завдяки великому проекту у сфері відновлюваної енергетики з будівництва заводів із виробництва зеленого водню в Мавританії та проектам будівництва заводу з переробки кварцового піску та нафтопереробного заводу великої потужності в Індонезії. Важливі проекти у сфері штучного інтелекту також були оголошені в Малайзії, Німеччині та Австралії. Близько третини загальних капітальних витрат у 2023 році було спрямовано на п'ять економік (Сполучені Штати, Індія, Велика Британія, Індонезія та Німеччина); а на п'ять найбільших (негайних) інвестуючих економік (Сполучені Штати, Китай, Німеччина, Велика Британія та Об'єднані Арабські Емірати) припадало 47% загальних капітальних витрат у 2023 році.

У 2023 році оголошення про нові проекти, зосереджені в основному в промислових секторах, зросли як у вартості, так і в кількості. Зростання вартості послідувало за вже значним зростанням у 2022 році, викликаним кількома дуже великими оголошеннями, в тому числі щодо проектів у сфері відновлюваної енергетики. Значення в обидва роки були значно вищими за

середні за останнє десятиліття. Фінансування проектів – переважно в секторах інфраструктури – скоротилося. Інфраструктурні проекти мають значний борговий компонент і, отже, більш чутливі до змін процентних ставок. Загальні значення залишалися високими порівняно із середнім показником до 2021 року, коли міжнародне проектне фінансування почало розвиватися. Менша кількість угод у сфері послуг, особливо в секторі ІКТ, значною мірою пояснює падіння вартості транскордонних М&А [21].

Загальне збільшення кількості оголошень про нові підприємства було зумовлено значним зростанням кількості виробничих проектів. Це ознаменувало помітний відхід від тривалого зниження частки промисловості. Тиск диверсифікації ланцюга постачання пояснює значну частину зростання, при цьому більшість секторів із інтенсивним GVC реєструють зростання. На третину загального приросту припадає оголошення про виробничі проекти китайських інвесторів у Південно-Східній Азії.

Оголошена вартість нових проектів зросла на 5 відсотків до 1,4 трильйона доларів США – найвищого зареєстрованого рівня – знову ж таки в основному через розширення виробничих проектів серед країн, що розвиваються. Автомобільна, металургійна, нафтова та хімічна галузі розширилися. Лише в секторі ІКТ було зареєстровано меншу кількість і вартість проектів після періоду надзвичайно швидкого зростання між 2020 і 2022 роками. У 2023 році кількість міжнародних угод з проектного фінансування скоротилася на 26 відсотків до 958 млрд. дол. США. Тим не менш, угоди з проектного фінансування зросли за останні 10 років і значно перевищили найнижчу позначку в 2015 році в 400 млрд. дол. США. Після буму в 2022 році кількість і вартість оголошень у промисловій нерухомості різко впали, хоча вони залишаються на історично високому рівні. Середня вартість боргу суттєво зросла [26].

Усі найпоширеніші довідкові ставки для угод різко зросли протягом 2022 року та на початку 2023 року. Міжнародні угоди з фінансування проектів у відновлюваній енергетиці – найбільшому секторі – також

скоротилися, у 2023 році оголошена вартість знизилася на 12 відсотків. Це в основному сталося в країнах, що розвиваються, де падіння нафти і газу та транспортної інфраструктури також було серйозним. Як кількість, так і вартість оголошень про державно-приватне партнерство впали у 2023 році, що ще більше сприяло падінню. За останні 10 років вартість таких оголошень становила в середньому близько 65 млрд. дол. США, тоді як у 2023 році загальна сума становила 6 млрд. дол. США. Подібним чином їхня частка в загальній кількості проектних фінансових угод становила в середньому близько 5 відсотків, але впала до менше 1 відсотка в 2023 році. Транскордонні M&A продажі впали на 46 відсотків. Це падіння в першу чергу походить від сектору послуг, де вартість впала більш ніж наполовину, а цифри впали на одну п'яту.

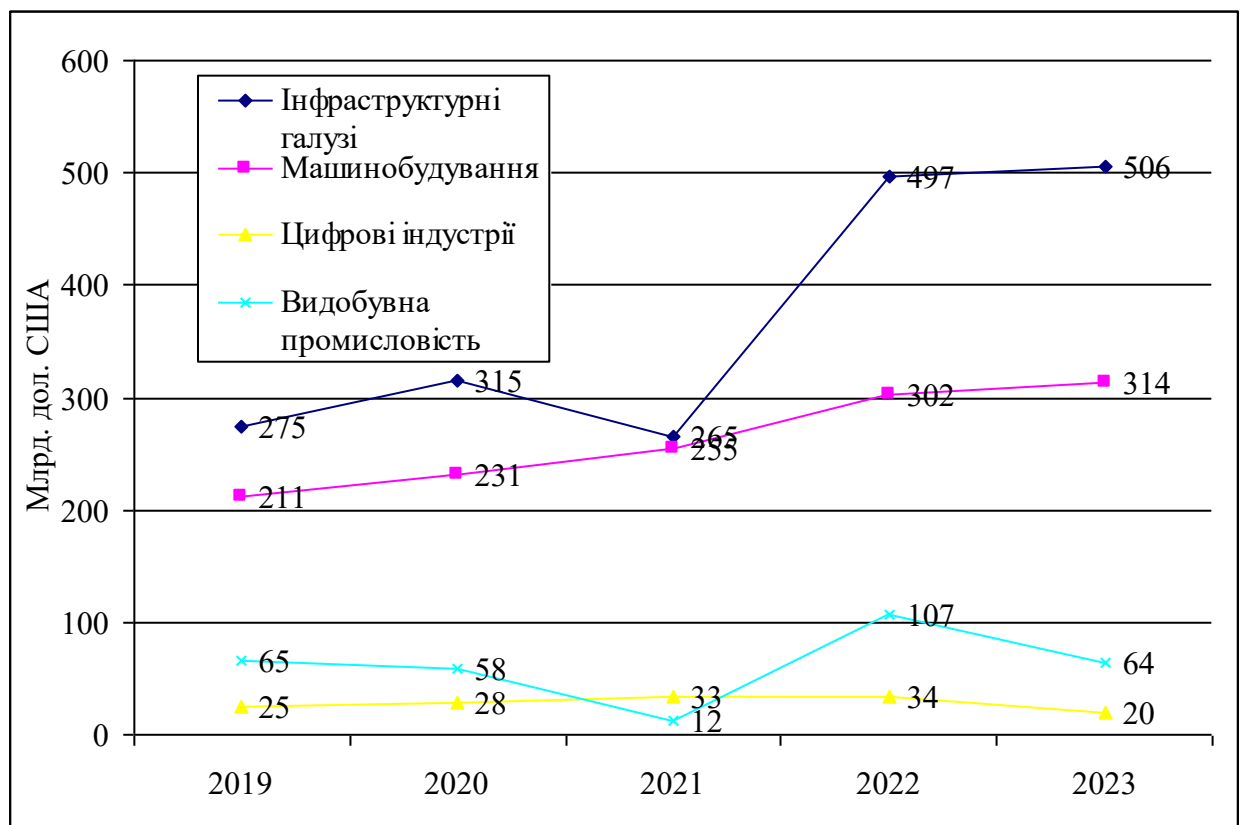


Рис 2.4. Динаміка прямого іноземного інвестування в основні галузі економіки в світі у 2023 році (млрд. дол. США)

Джерело: [48]

Значна частина падіння послуг припала на сектор ІКТ, який пережив бум під час пандемії. І кількість, і вартість транскордонних М&А у виробництві залишилися незмінними. Значення злиттів і поглинань для первинного сектора також нормалізувалися після збільшення в п'ять разів у 2022 році. Кількість продажів злиттів і поглинань зменшилася в усіх основних галузях, крім добувної промисловості та автомобілів. Зворотне злиття Vin Fast Auto у В'єтнамі зі SPAC, що базується в Сполучених Штатах, вартістю 23 млрд. дол. США спричинило значну частину зростання в автомобільному секторі. Декілька факторів пояснюють загальне падіння активності М&А, включаючи жорсткі фінансові умови та невизначеність на фінансових ринках. Посилений контроль з боку антимонопольних органів і регуляторів іноземних інвестицій також вплинув на М&А у Сполучених Штатах, найбільшому ринку.

Міжнародне проектне фінансування є основним джерелом фінансування інфраструктурних галузей, і зниження вартості та кількості угод з проектного фінансування у 2023 році вплинуло на цей сектор зокрема. Кількість анонсованих нових інфраструктурних проектів зросла завдяки відновлюваним джерелам енергії. Проте в інфраструктурних галузях падіння вартості угод з проектного фінансування переважило зростання вартості нових проектів. Більшість інфраструктурних проектів стосувалися відновлюваної енергетики, становили понад 45 відсотків оголошень і 65 відсотків передбачуваних проектних витрат. Як кількість проектів, так і загальна вартість проектів у цій категорії стрімко зросли з менш ніж 700 оголошень у 2015 році до понад 2000 у 2023 році. Існують докази того, що інвестори змінюють фінансування проектів на прямі іноземні інвестиції з нуля в міру зміни фінансових умов. Коли боргове фінансування стає дорожчим, а проектне фінансування нижчим за тенденцію, оголошення про нові проекти мають тенденцію до збільшення [59].

У галузях з інтенсивним глобальними ланцюгами створення вартості зафіксовано значне зростання інвестиційних проектів. З'явилися оголошення

про нові проекти для автомобільного, машинобудівного та текстильного секторів. Цінність проектів для напівпровідників знизилася, але головним чином після надзвичайно високих показників у 2021 та 2022 роках, оскільки багатонаціональні підприємства реагували на глобальний дефіцит напівпровідників і занепокоєння щодо вузьких місць у ланцюзі поставок. В автомобільному секторі зростання зумовлене великим попитом на гібридні та повністю електричні транспортні засоби, а також кількома новими компаніями, які виходять на світові ринки. Глобальні ланцюги створення вартості, необхідні для створення електромобілів, також стимулюють нові інвестиції у видобуток, переробку та виробництво акумуляторів.

Нещодавній аналіз ЮНКТАД досліджує, як економічне роздроблення впливає на міжнародне виробництво в глобальних ланцюгах створення вартості. З 2010-х років глобальні ланцюги створення вартості зазнали значної реструктуризації, частково змінивши попередню тенденцію до офшорингу. Цей зсув був зумовлений декількома факторами, зокрема технологічним прогресом, змінами політики, проблемами сталого розвитку та потребами стійкості ланцюга постачання. Робототехніка та автоматизація зменшують частку трудових ресурсів у загальних витратах на виробництво, дозволяючи перезавантажувати виробничі процеси. Зростання торгівлі та інвестиційного інтервенціонізму є очевидним разом із зрушенням у бік регіонального економічного співробітництва [45].

Широкомасштабні державні заходи, такі як Закон Сполучених Штатів про зниження інфляції та Фонд відновлення та стійкості Європейської Комісії, змінюють ландшафт прямих іноземних інвестицій за допомогою численних стимулів для інвестицій у цільові галузі. Нарешті, занепокоєння щодо стійкості, включаючи коригування кордонів викидів вуглецю, також можуть вплинути на торговельні потоки та інвестиційні рішення. Після пандемії цифрові індустрії стрімко розвивалися. У 2023 році кількість анонсів нових проектів повернулася до рівня, близького до допандемічного

рівня. Кількість нових проектів скоротилася вдвічі. Зниження було загальним для всіх підгруп цифрової промисловості.

Запровадження просунутих великих мовних моделей протягом останніх двох років змусило фірми в деяких цифрових галузях призупинити інвестиції, коли вони адаптуються до нової технології. Країни, що розвиваються, які покладаються на офшорні цифрові послуги (наприклад, кол-центри або програмне забезпечення), стикаються зі зростаючим ризиком того, що автоматизація може зашкодити перспективам нових інвестиційних проектів.

Цифровізація також є фактором зміни глобальних ланцюгів створення вартості. Разом зі зростанням сфери послуг зростання цифрових галузей трансформує виробництво. Інструменти, керовані даними, дозволяють аналізувати в реальному часі та оптимізувати технічне обслуговування та логістику. Платформи електронної комерції стирають межу між фізичними продуктами та послугами, полегшуючи продаж обох і часто об'єднуючи їх разом. Нарешті, цифрові технології дозволяють дистанційно надавати послуги, зменшуючи потребу у фізичній присутності поблизу виробничих потужностей або кінцевих точок продажу. Ці фактори збільшили частку сфери послуг у виробництві та призвели до збільшення обсягу міжнародних інвестицій, не пов'язаних із активами [56].

У 2023 році кількість оголошень про нові проекти у сфері видобутку корисних копалин (включаючи переробку) значно зросла, подвоївшись як за кількістю, так і за їхньою вартістю. Зростання інвестицій у корисні копалини, важливі для енергетичного переходу, і зниження нових інвестицій у видобуток нафти та газу показують, як кліматичні цілі змінюють моделі інвестицій. Одна третина нових проектів у критично важливих корисних копалинах була інвестована китайськими компаніями, в основному для видобутку, переробки та виробництва матеріалів для ланцюга постачання акумуляторів. Іншими важливими країнами для інвесторів були Австралія, Республіка Корея, Канада та Сполучене Королівство.

Сполучені Штати, Індонезія та Канада залучили найбільше проектів у цілому. Найвища вартість проекту була в Індонезії, Чилі та Сполучених Штатах, саме в такому порядку. Три чверті проектів були в країнах, що розвиваються; близько половини займалися обробкою або виробництвом матеріалів. Десять проектів було оголошено в НРС, два з яких включають переробний або виробничий компонент. Міжнародне проектне фінансування у видобувному секторі зазвичай використовується для більших проектів. Середня оціночна вартість цих проектів у 2023 році була близькою до 1 млрд. дол. США, що в порівнянні з середньою вартістю близько 500 мільйонів доларів для нових проектів. Найвищі загальні суми угод про міжнародне проектне фінансування були оголошені в Чилі, Індонезії, Замбії, Ботсвані та Аргентині саме в такому порядку [10].

### **2.3. Тенденції прямого іноземного інвестування в світі**

Багато країн послабили інвестиційні обмеження. Дані Світового банку щодо надходження та перевірки прямих іноземних інвестицій показують, що багато країн, що розвиваються, пом'якшили обмеження на інвестиції, підвищивши ліміти володіння іноземним капіталом, відкривши закриті сектори для прямих іноземних інвестицій, упорядкувавши дозволи на іноземних працівників і покращивши права власності на землю.

Примітно, що більшість заходів, сприятливих для прямих іноземних інвестицій, було прийнято в регіоні Східної Азії та Тихого океану (16 заходів), за якими йдуть Близький Схід і Північна Африка та регіони Європи та Центральної Азії (11 і 7 заходів відповідно). Висновки Світового банку в оглядах інвестиційної політики та регулювання (IPRR) підтверджують ці результати для набору з 10 країн із середнім рівнем доходу, що розвиваються. Хоча багато лібералізаційних реформ у регіонах, що розвиваються, були зосереджені на послугах, залишаються додаткові можливості для послаблення обмежень щодо послуг. Як зазначено в цьому

звіті, на послуги припадає дедалі більша частка зайнятості, виробництва, торгівлі та прямих іноземних інвестицій у всьому світі [13].

Незважаючи на зростаючий економічний внесок секторів послуг, обмеження на торгівлю послугами та інвестиції залишаються високими в усьому світі, особливо в Південній Азії, на Близькому Сході та в Північній Африці. Навпаки, Латинська Америка, Карибський басейн і Північна Америка відносно менш обмежені. Подібним чином деякі сектори (наприклад, професійні послуги та фінанси) загалом мають вищі бар'єри для ПІІ, ніж інші (наприклад, телекомунікації та розподіл). Дані також показують, що з плином часу відбулося деяке зменшення обмежень у сфері послуг, особливо в транспорті та професійних послугах. Однак ці реформи були здійснені переважно країнами з високим рівнем доходу, що посилює потребу в продовженні реформ у регіонах, що розвиваються. Незважаючи на тенденцію до лібералізації реформ у багатьох країнах, що розвиваються, обмеження ПІІ у формі скринінгу прямих іноземних інвестицій продовжують зростати, особливо в розвинутих економіках. У документі Світового банку, який готується до друку, пояснюється, що посилення інвестиційних обмежень є очевидним у поступовому розширенні механізмів перевірки прямих іноземних інвестицій, мотивованих збереженням інтересів приймаючої країни, таких як національна безпека, критична інфраструктура, технології подвійного використання та конфіденційна інформація (Forneris та інші, будуть опубліковані). З 79 нових обмежень, виявлених з лютого 2020 року системою відстеження прямих іноземних інвестицій Світового банку, більше заходів було спрямовано на обмеження надходження прямих іноземних інвестицій (62 відсотки), ніж на лібералізацію або полегшення надходження (38 відсотків).

На країни ОЕСР припадає 70 відсотків усіх обмежувальних заходів і 60 відсотків усіх заходів скринінгу. На додаток до збільшення перевірки нових проектів прямих іноземних інвестицій, деякі країни також посилили перевірку іноземних поглинань стратегічних активів і технологічних

компаній. Щоб мати можливість залучати, утримувати та розширювати ПІІ, для країн стає дедалі важливішим вживати конкретних заходів для пом'якшення ризиків, які перебувають у сфері впливу уряду. Докази свідчать про те, що політичні ризики, такі як порушення контракту, раптові та несприятливі зміни в нормативних актах, відсутність прозорості та експропріація, а також певні операційні ризики, такі як затримки дозволів і погоджень, можуть змусити інвесторів відмовитися від інвестицій або скасувати свої плани розширення. Існуючі інвестори вносять значну кількість прямих іноземних інвестицій через реінвестовані прибутки та особливо вразливі до цих ризиків. Ці проблеми можуть призвести до дорогих суперечок між інвестором і державою; вони є одними з головних причин суперечок між інвесторами та державою в усьому світі [40].

Незважаючи на те, що справи про врегулювання спорів між інвесторами та державою (ISDS) продовжують поширюватися, досягнувши загальних 1190 відомих випадків, ця тенденція дещо пом'якшилася після максимуму 2018 року. Цей показник фіксує лише відомі випадки та випадки, засновані на договорах (таких як двосторонні інвестиційні договори, угоди про преференційну торгівлю з інвестиційними розділами та інші міжнародні інвестиційні угоди). Проте явище арбітражу між інвесторами та державою є ще більш поширеним, оскільки є випадки, які не є публічним або ґрунтуються на національних інвестиційних кодексах та контрактах між державами та інвесторами.

Оскільки кількість арбітражних справ зростає, арбітраж між інвесторами та державою стає все більш суперечливим у сфері економічної та інвестиційної політики. Існує три широкі категорії занепокоєння: ті, що стосуються арбітражного процесу, ті, що стосуються результатів, і ті, що пов'язані з арбітрами та особами, які приймають рішення. Арбітраж призводить до ситуації «виграш-програш», яка часто не задовольняє обидві сторони конфлікту. Якщо відносини між інвестором і державою ще не припинилися, коли спір було передано в арбітраж, шанси на продовження

існуючих ділових відносин після розгляду в міжнародному арбітражі невеликі [26].

Ключовим двигуном прямих іноземних інвестицій є прагнення керівництва ТНК оптимізувати цілі компанії. Це передбачає досягнення певних виробничо-економічних цілей, які можуть бути досягнуті лише в міжнародному масштабі. Функціонально ПП встановлюють структуру контролю та власності для іноземних промислових об'єктів. Іншим мотивом для прямих іноземних інвестицій є проходження систем регулювання в країнах, зокрема тих, що стосуються оподаткування. Компанії часто намагаються мінімізувати оподаткування, переміщуючи виробництво в країни з нижчими ставками податків.

ТНК ведуть свою діяльність як глобально інтегровані комплекси, які включають дослідження та розробки, виробництво, розподіл, продажі та маркетинг. Вони купують поставки від найбільш рентабельних постачальників, використовують низькооплачувану працю для виробництва або складання та максимізують управлінські та технологічні ресурси для підвищення ефективності. Це дозволяє їм ефективно конкурувати на ринках окремих країн, часто випереджаючи місцеві підприємства та потенційно послаблюючи або ліквідуючи менші вітчизняні підприємства. Домінування однієї великої корпорації на ринку може призвести до монополії та зловживань, що призведе до економічної та політичної залежності від іноземних компаній, а також до труднощів у підтриманні загального суверенітету та незалежності. Це явище не обов'язково свідчить про глобалізацію, а скоріше про певну біполяризацію, за якої заможні, потужні країни розділені від збіднілих, залежних держав. Багаті країни діють як штаб-квартири для транснаціональних компаній, тоді як інвестиції мігрують назовні. Ці країни використовують ПП, щоб впливати на інших, посилюючи своє економічне та політичне домінування. Навпаки, бідні країни отримують прибуток від іноземних інвестицій, але стають все більш залежними від інших країн [29].

## Найбільші ТНК світу за рівнем капіталізації у 2022 р (млрд. дол США)

№	Компанія	Країна	Галузь	Капіталізація
1.	Apple inc	США	Інформаційні технології	2,994
2.	Microsoft Corporation	США	Інформаційні технології	2,795
3.	Alphabet inc	США	Послуги зв'язку	1,749
4.	Amazon.com inc	США	Інформаційні технології	1,570
5.	Nvidia Corporation	США	Послуги зв'язку	1,223
6.	Meta platforms	США	Послуги зв'язку	909
7.	Tesla inc	США	Інформаційні технології	789
8.	Berkshire Hathaway Inc.	США	Послуги зв'язку	772
9.	Eli Lilly	США	Фармацевтика	553
10.	Visa Inc	США	Фінанси	534

Джерело: [19]

Міжнародне оподаткування, оподаткування транснаціональних корпорацій (ТНК) – справа важлива і складна. ТНК значно вплинули на еволюцію глобальної податкової системи через своїх податкових консультантів, які скористалися відмінностями податкового законодавства компаній як формою регуляторного арбітражу. Принцип «витагнутої руки» (ALP) є фундаментальним компонентом міжнародного податкового законодавства, яке розглядає численні філії ТНК як незалежні підприємства, які ведуть бізнес один з одним на відстані витягнутої руки. Однак цей принцип може полегшити ухилення від податків, сприяючи розширенню та олігополістичному домінуванню великих транснаціональних корпорацій. Податкове законодавство для ТНК походить від Ліги Націй у 1920-х роках, яка заклала основу для системи, яка швидко розширилася у другій половині 20-го століття. Основою системи є мережа двосторонніх угод, які розподіляють державні права на податки на капітал і прибуток на основі

типової конвенції. Проте охоронці міжнародного оподаткування лише нещодавно почали серйозно ставитися до способів, за допомогою яких законодавство може гарантувати, що підприємства сплачують податки в країнах, у яких вони фактично ведуть економічну діяльність.

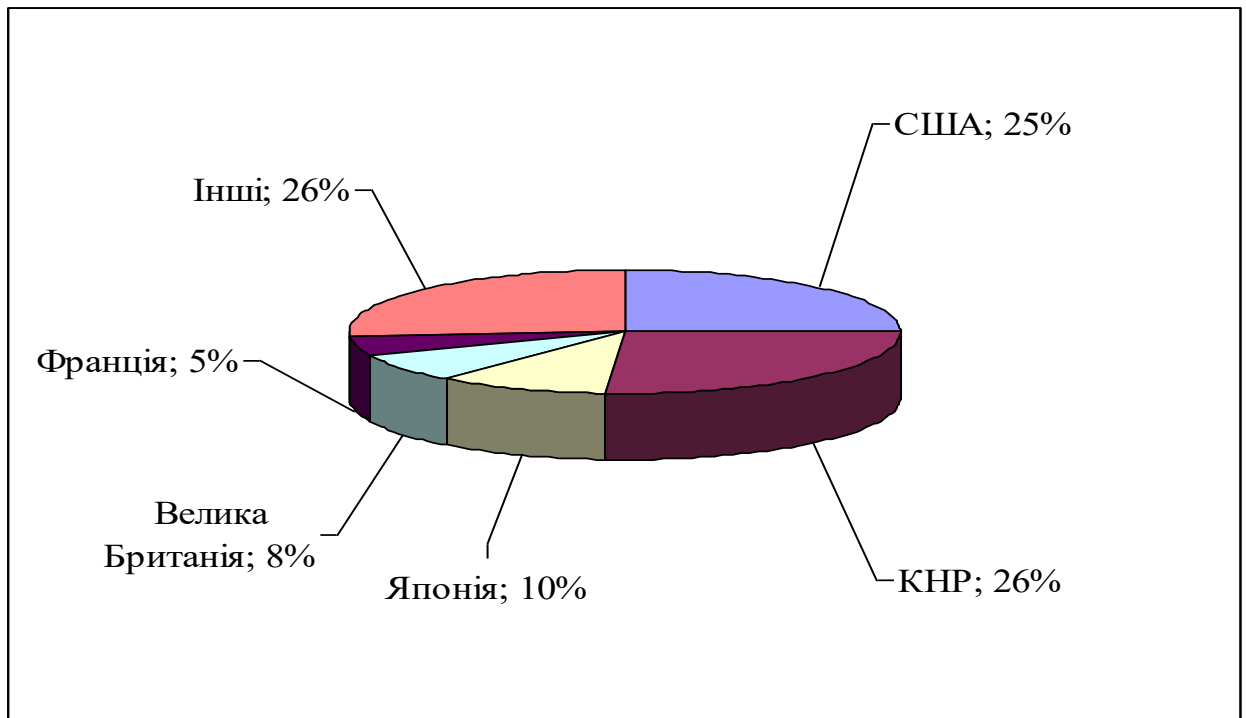


Рис 2.5. Розподіл ТНК за країнами світу у 2024 році

Джерело: [34]

Транснаціональний бізнес формує глобальну політику через КСВ, лобіювання, співпрацю з міжнародними організаціями та феномен обертових дверей. Вони використовують корпоративну соціальну відповідальність, щоб пов'язати діяльність компанії з суспільними цілями, безпосередньо лобіювати уряди, співпрацювати з міжнародними агентствами для розробки політики та часто наймати колишніх чиновників для боротьби за їхні інтереси. Ці ініціативи підкреслюють важливу роль ТНК у визначенні глобальної політики.

Домінування на ринку значно змінилося за останнє десятиліття, особливо в технологічному секторі, про що свідчить ринкова капіталізація великих компаній. Заглиблюючись у еволюцію домінування на ринку, порівнюючи ринкову капіталізацію значущих корпорацій з 2014 по 2024 рік.

У 2014 році Apple стала беззаперечним лідером із ринковою вартістю 500,74 млрд. дол. США, перевершивши таких галузевих титанів, як Exxon Mobil і Alphabet. Це ознаменувало початок сходження Apple на вершину світового ринку, головним чином завдяки величезному успіху таких пристроїв, як iPhone та iPad. У 2015 році домінування Apple зросло, а її ринкова капіталізація досягла 643,12 млрд. дол. США. Креативний асортимент продукції компанії та непохитна лояльність споживачів підвищили її ринкову вартість до нових вершин. Тим часом Alphabet (материнська фірма Google) і Microsoft також мали велику ринкову капіталізацію, що відображає їх важливу роль у технологічній екосистемі. У 2016 і 2017 роках відбулася консолідація влади серед технологічних титанів, причому Apple, Alphabet і Microsoft залишалися основними гравцями. Однак саме в цей час Amazon і Meta/Facebook (раніше Facebook) стали серйозними конкурентами в цьому секторі. Вражаючий підйом Amazon, завдяки його домінуванню в електронній комерції та хмарних обчисленнях, призвів до різкого зростання її ринкової оцінки, що вказує на розширення її впливу на глобальні ринки.

Загалом дані з таблиці 7 демонструють силу таких технологічних гігантів, як Apple, Microsoft, Alphabet, Amazon і Meta/Facebook, у зміні світового ринкового ландшафту. Їхні постійні інновації, стратегічні інвестиції та непохитне прагнення до якості зміцнили їхні позиції лідерів галузі, керуючи тенденціями та впливаючи на поведінку споживачів у кількох галузях. Ці тенденції ринкової капіталізації дають суттєве розуміння мінливої динаміки домінування на ринку та конкурентних сил, які формують світову економіку [28].

Оскільки технології продовжують трансформувати сектори та бізнес-процеси, очікується, що вплив цих лідерів галузі зросте ще більше в наступні роки. Дослідження ринкової капіталізації пропонує корисне розуміння явища промислового зриву, особливо в технологічному секторі. Домінування окремих технологічних гігантів, зокрема Apple, Microsoft, Alphabet (Google) і Amazon, демонструє їхню вирішальну роль у стимулюванні потрясінь у

галузі. Ці компанії успішно кинули виклик загальноприйнятим нормам, використовуючи інновації та стратегічні ініціативи, щоб змінити старі галузі та запровадити нові ринкові парадигми.

Дані з 2014 по 2024 рік дають цінну інформацію про поточні глобальні економічні тенденції, підкреслюючи домінування відомих компаній у багатьох галузях. Дані показують, що технологічні компанії стають все більш домінуючими на світових ринках. Упродовж досліджуваного періоду такі компанії, як Apple, Microsoft, Alphabet (Google), Amazon і Meta/Facebook, незмінно зберігали свої найвищі позиції щодо ринкової капіталізації. Їх постійне зростання відображає довгострокову траєкторію зростання, що живиться невинними інноваціями, стратегічними придбаннями та розгортанням революційних технологій [50].

ТНК відіграють значну роль у міжнародному бізнесі, рухаючи глобалізацію та формуючи транскордонні економічні обміни. Їх вплив виходить за межі економічних операцій і охоплює політичну, соціальну та екологічну сфери. Складний зв'язок між транснаціональними корпораціями та країнами, що розвиваються, є ключовим питанням у теоретичних дискусіях. Хоча ТНК можуть сприяти економічному прогресу, створюючи робочі місця та активізуючи місцеву економіку через прямі іноземні інвестиції, існують побоювання щодо експлуатації та несправедливих умов в інвестиційних угодах. Бідність, трудові проблеми та недоліки управління в країнах, що розвиваються, часто збігаються з діяльністю ТНК, створюючи етичні питання щодо їхнього впливу на місцеві громади та навколишнє середовище.

## **Висновки до другого розділу**

1. Найважливішим чинником розвитку, як національних економік, і світового господарства загалом є залучення прямих іноземних інвестицій. З кінця 80-х років минулого століття збільшення обсягів прямих іноземних

інвестицій суттєво випереджає приріст світового виробництва. У період світової фінансово-економічної кризи спостерігалось падіння припливу інвестицій у всі регіони та країни, проте масштаби цього падіння були різні. З усіх регіонів у розвинених країнах було відзначено найбільше падіння в динаміці припливу прямих іноземних інвестицій. За результатами 2023 року в економічно розвинені країни, надходить половина глобального припливу прямих іноземних інвестицій. Більшість прямих іноземних інвестицій в країнах що розвиваються, надходить у невелику кількість країн - переважно у великі країни з ринком, що формується, серед яких лідирує Китай.

2. Галузеві тенденції показали скорочення інвестицій в інфраструктуру та цифровий сектор економіки, але значний ріст у таких сферах, як обробна промисловість та видобуток найважливіших корисних копалин, які пов'язані з глобальним ланцюгом створення вартості. У 2023 році міжнародні інвестиції в секторах, що мають відношення до досягнення цілей стійкого розвитку в країнах, що розвиваються, скоротилися.

3. Динаміка нормотворчості на національному рівні, нова програма міжнародної інвестиційної політики на глобальному, багатосторонньому та регіональному рівнях обіцяє нові можливості для країн, що розвиваються. Основні міжнародні ініціативи, такі як нещодавно укладена Угода про сприяння інвестиціям для розвитку Світової організації торгівлі (СОТ), регіональні інтеграційні ініціативи, такі як AfCFTA, і глобальний мінімальний податок на багатонаціональні підприємства, можуть відіграти ключову роль у сприянні нові ера залучення прямих іноземних інвестицій для сталого розвитку.

## ВИСНОВКИ

1. Соціальні та економічні рухи початку тисячоліття привернули увагу соціологів, політиків, груп, які приймають рішення, до необхідності нового ставлення до глобалізації. Явище у всій його складності почало сприйматися всіма, хто причетний до політичних, соціальних та економічно-фінансових систем управління, як неминуче явище, характерне для нашої сучасної епохи, а головне, ми почали уважніше аналізувати функцію регулюючого розвитку сучасного людського суспільства, який здійснює глобалізація. Глобалізація – це не те ж саме, що глобалізм, який вказує на прагнення до кінцевого стану справ, коли цінності поділяють або стосуються всіх восьми мільярдів людей у світі, їхнього середовища, їхніх ролей як громадян, споживачів або виробників, зацікавлених у колективних діях, призначений для вирішення типових проблем. Глобалізація визначається як сукупність економічних і політичних структур і процесів, що виникають внаслідок зміни характеру товарів і активів, які складають основу міжнародної політичної економії, зокрема, збільшення структурної диференціації цих товарів і активів.

2. Прямі іноземні інвестиції визначаються як інвестиції, що передбачають довгострокові відносини та відображають тривалий інтерес і контроль суб'єкта-резидента в одній економіці (прямого іноземного інвестора або материнського підприємства) у підприємстві-резиденті в економіці, відмінній від економіки прямого іноземного інвестор (підприємство з прямими іноземними інвестиціями або дочірнє підприємство або іноземна філія). Пряме іноземне інвестування означає, що інвестор здійснює значний ступінь впливу на управління підприємством-резидентом іншої економіки. Такі інвестиції охоплюють як початкову операцію між двома суб'єктами господарювання, так і всі наступні операції між ними та між іноземними філіями, як зареєстрованими, так і незареєстрованими. Прямі іноземні інвестиції можуть здійснювати як фізичні особи, так і юридичні особи. Прямі іноземні інвестиції продовжують набувати все більшого

значення як форма міжнародної економічної операції та як інструмент міжнародної економічної інтеграції. ПІІ розглядаються як обов'язкова умова зростання економіки та відіграють важливу роль у світовій економіці.

3. Зростання ПІІ супроводжується зрушеннями в їх географії по країнах та регіонах світу. Процес ввезення та вивезення прямих капіталовкладень носить характер глобальної дифузії, коли скорочується роль колишніх лідерів та залучаються нові країни. Зростання ПІІ має нерівномірний характер і супроводжується зрушеннями в їх перерозподілі по країнах та регіонах світу. Географія прямих іноземних інвестицій значно розширилася. Перерозподіл потоків їх вивезення та ввезення відображає процес глобальної дифузії, що супроводжується скороченням ролі колишніх лідерів та залученням до нього нових і нових країн.

4. Інвестиції в такі сектори, як видобуток корисних копалин, нафта і газ, енергетика, сільське господарство, транспорт і будівництво представляють можливості значного впливу на світову економічну діяльність. Ці проекти не лише пропонують перспективи фінансової прибутковості, але й справляють великий вплив на соціальний розвиток та екологічну стійкість. Інвестиції в енергетичні проекти, зокрема у відновлювані джерела енергії, набирають обертів, оскільки світ повертається до екологічних практик. Ці підприємства, окрім обіцянок значних прибутків, сприяють глобальним зусиллям по боротьбі зі зміною клімату та створенню більш сталого майбутнього. Їх привабливість полягає не лише в прибутковості, але й у відповідності ширшим екологічним цілям. Для таких секторів, як сільське господарство, транспорт і будівництво, рентабельність інвестицій є лише одним з показників їх вартості. Їхній успіх дає хвилевий вплив на всі суспільства – годуєчи населення, сприяючи мобільності та створюючи інфраструктуру.

5. Основною тенденцією розвитку сучасного світового господарства є поглиблення процесів глобалізації. Однією з основних рушійних сил розвитку процесів глобалізації є транснаціоналізація світового виробництва

та капіталу. Розширення міжнародної діяльності компаній, їх вихід за національні кордони призводить до трансформації національних фірм у міжнародні – транснаціональні корпорації. ТНК є особливу форму організації господарську діяльність фірми, на яку характерна кооперація праці працівників підприємств, розташованих у різних країнах і які належать однієї титульної компанії. Головним інструментом, який робить фірму транснаціональною, є прямі іноземні інвестиції. ПІІ – інвестиції, що мають на увазі довгострокові відносини і відображають довгостроковий інтерес і контроль одиниці резидента в одній країні (інвестор або материнське підприємство) над підприємством-резидентом в іншій країні. Прямі іноземні інвестиції стали найважливішим чинником, які забезпечують економічне зростання та розвитку, як національних економік, і світового господарства загалом.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Беренда С. В. Європейська система торговельної кумуляції та глобальні ланцюги доданої вартості // БІЗНЕС ІНФОРМ, 2015, №3. С. 29–35.
2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : [підруч. для студентів спец. «Облік і аудит» вищ. навч. зал.]. – [7-ме вид., доп. і перероб.]. – Житомир : ПП "Рута", 2006. –832 с.
3. Голюков А. П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів : Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 2-ге вид. Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна. 2006. 144 с.
4. Голюков А. П. Міжнародні економічні відносини: підручник // Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2015. 464 с.
5. Гончаренко Н. І. Міжнародна економічна діяльність країн Євросоюзу і України в контексті економічної лібералізації [Текст] : монографія // Х. : Екограф, 2011. 151 с.
6. Грідасов В.М., Кривченко С.В., Ісаєва О.Є. Інвестування. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 164 с.
7. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки : (Питання теорії методології) // Харків : Вид-во Народної української академії (НУА), 2004, 319 с.
8. Дорошенко Т. В. Сутність інвестицій як економічної категорії. Фінанси України. – 2000. – № 11. – С. 114–118.
9. Лук'яник М. М. Сутність інвестицій як економічної категорії // Вісник Сумського нац. аграрн. ун.-ту Серія:Фінанси і кредит. – 2003. – №2. – С. 107-110.
10. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
11. Мальський М. З., Мацяк М. М. Теорія міжнародних відносин: // 4-те вид., переробл. і доповн. К. : Знання; Львів : ЛНУ імені Івана Франка. 2011. 406 с.

12. Матюшенко І. Ю. Інвестування (в контексті міжнародної інтеграції України) : навч. посібн. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 396 с.
13. Передрій О. С. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. К.: 2008. 264 с.
14. Пересада А.А., Коваленко Ю.М. Інвестиційний аналіз: навч."метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2003. – 134 с.
15. Присяжнюк Ю. І. Особливості проведення економічних реформ в країнах східної Азії // Економічний простір. 2015, № 93. С. 39–46. [Електронний ресурс]. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/есpros\\_2015\\_93\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/есpros_2015_93_6).
16. Скібіцький О.М. Інноваційний та інвестиційний менеджмент: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 408 с.
17. Татаренко Н. Теорії інвестицій : навч. посіб. – К. : КНЕУ, 2000. – 160 с
18. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
19. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колект. моногр. / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2015. 316 с.
20. Тягунська Т.Д. Класифікація інвестицій. Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №9 (64). – С. 37-41.
21. Федоренко В.Г., Гойко А.Ф. Інвестознавство: Підручник – К.: МАУП, 2000. – 408 с.
22. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність // К. : Знання. 2007. 670 с.
23. Філіпенко А. С. Світова економіка: Підручник К: Либідь. 2007. 640 с.
24. Череп А.В. Інвестознавство. – К.: Кондор, 2006. – 398 с.
25. Шевчук В. Я. Основи інвестиційної діяльності. – К. : Генеза, 1997. – 384 с.

26. Alfaro L, Kalemli-Ozcan S and Volosovych V. Why doesn't capital flow from rich to poor countries? An empirical investigation. *The Review of Economics and Statistics*. 90(2):347–368.
27. Arif-Ur-Rahman, M.; Inaba, K. Foreign direct investment and productivity spillovers: a firm-level analysis of Bangladesh in comparison with Vietnam. - *Economic Structures* 10(2021) [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.1186/s40008-021-00248-2>.
28. Ariyani, A., D.; Firmansyah, F. (2023) Determining factors of foreign direct investment in Emerging Market Asia: A panel data analysis (2005-2020) Determining factors of foreign direct investment in Emerging Market Asia: A panel data analysis (2005-2020) - *OPTIMUM: Journal Ekonomi dan Pembangunan* 13(2023)195-206 [Электронный ресурс]. URL: - <https://dx.doi.org/10.12928/optimum.v13i2.8535>.
29. Beugelsdijk, S.; Smeets R.; Zwinkels, R. (2008) The impact of horizontal and vertical FDI on host's country economic growth - *International Business Review* 17(2008)452-472. [Электронный ресурс]. URL: [are-affected-and-protected-during-the-covid-19-crisis-stylised-facts-and-policy-considerations/](https://www.researchgate.net/publication/312511111)
30. Bioy H, Wang B, Pucci N, Carabia A and Areyada B (2024). SFDR Article 8 and Article 9 funds: Q4 2023 in review. Morningstar. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.morningstar.com/en-uk/lp/sfdr-article8-article9>.
31. Calimanu S. advantages and disadvantages of foreign direct investment. online. In: *ResearchFDI*. [Электронный ресурс]. URL: <https://researchfdi.com/resources/articles/foreign-direct-investment-advantages-disadvantages/>.
32. Climate Bonds Initiative (2021). Green bond pricing in the primary market, January–June 2021. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.climatebonds.net/files/reports/cbi\\_pricing\\_h1\\_2021\\_03b.pdf](https://www.climatebonds.net/files/reports/cbi_pricing_h1_2021_03b.pdf).
33. Digital marketing insitute. Brands Doing Corporate Social Responsibility Successfully. online. In: *Digital Marketing Institute*. [Электронный

ресурс]. URL: <https://digitalmarketinginstitute.com/blog/corporate-16-brands-doing-corporate-social-responsibility-successfully>.

34. Estrin, S. Foreign Direct Investment and Employment in Transition Economies. – IZA World of Labor (2017) 330 - [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.15185/izawol.330>.

35. Fillat, C.; Woerz, J. Good or Bad? The Influence of FDI On Productivity Growth: An Industry-Level Analysis. - The Journal of International Trade & Economic Development. An International and Comparative Review 20(2011)293-328.

36. Finhacker M. Top 20 S&P 500 Companies by Market Cap (1990–2024). online. In: FinHacker.cz. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.finhacker.cz/top-20-sp-500-companies-by-market-cap/>.

37. Global Economic Prospects (2023) International Bank for Reconstruction and Development - The World Bank. Washington D.C.

38. Hunt, I. A. (2022) Global Venture Capital Fuelled Investment Slows. - [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fdiintelligence.com/content/data-trends/global-venturecapitalfuelled-investment-slows-80677>.

39. IMF. World Economic Outlook, April 2024: Steady But Slow: Resilience Amid Divergence. International Monetary Fund. Washington, D.C.

40. International Auditing and Assurance Standards Board. Understanding International Standard on Sustainability Assurance 5000. Available at <https://www.iaasb.org/focus-areas/understandinginternational-standard-sustainability-assurance-5000>.

41. ITU and UNDP. SDG Digital Acceleration Agenda. International Telecommunication Union and United Nations Development Programme. Geneva.

42. Jarvis, D. Multinational enterprises, international relations and international business: reconstituting intellectual boundaries for the new millennium. - Australian Journal of International Affairs 59(2005)201-223 - [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.1080/10357710500134459>.

43. Jude, C.; Levieuge, G. Growth Effect of FDI in Developing Economies: The Role of Institutional Quality. - Working Papers (2014) - <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01014404>.
44. Krkoska, L. Foreign Direct Investment Financing of Capital Formation in Central and Eastern Europe (December). - EBRD Working Paper 67 (2001) - [Электронный ресурс]. URL: <https://ssrn.com/abstract=314270>.
45. Lundan M. Transnational Corporations and Transnational Governance: the Cost of Crossing borders in the Global Economy. Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan. ISBN 978-1-137-46769-0.
46. Malone L, Holland E and Houston C (2023). ESG battlegrounds: How the states are shaping the regulatory landscape in the U.S. Corporate Governance. [Электронный ресурс]. URL: <https://corpgov.law.harvard.edu/2023/03/11/esg-battlegrounds-how-the-states-are-shaping-the-regulatorylandscape-in-the-u-s/>.
47. Misztal, P. The relationship between savings and economic growth in countries with different level of economic development. - University of Information Technology and Management, Rzeszyw - Financial Internet Quarterly 7(2011)17-29.
48. Nguyen. V. Monetary Policy and Foreign Direct Investment – Empirical Evidence. - Economies 11(2023) - [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.3390/economies11090234>.
49. OECD FDI in Figures. COVID-19 Disruptions Send Global FDI Plunging 50%. 2020. - [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oecd.org/investment/statistics.htm>.
50. OECD. Recommendation of the Council on Digital Government Strategies. OECD/ LEGAL/0438. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.oecd.org/gov/digital-government/Recommendationdigital-government-strategies.pdf>.
51. Sanusi. K., Eita. J. Trade Openness, Foreign Direct Investment and Economic Growth: Case of Southern African Development Community - Cuadernos de Economia 46(2023)64-74.

52. Stefaniuc, O.; Bilocala, S. The Modern Tendencies of Foreign Direct Investment Flows in Conditions of Global Instability. - *Studia Universitatis Moldaviae Revistas, tiint,ifica a Universtit̃at,ii de Stat din Moldova* 11(2023) - [Електронний ресурс]. URL: [https://doi.org/10.59295/sum11\(01\)2023\\_07](https://doi.org/10.59295/sum11(01)2023_07).

53. Transnational corporations in twenty-first century capitalism: An interview with Grazia Ietto-Gillies. online. *Critical perspectives on international business*, vol. 10, no. 1/2, s. 35–50. [Електронний ресурс]. URL: <https://doi.org/10.1108/cpoib-09-2013-0034>.

54. UNCTAD World Investment Report: Measures of the Transnationalization of Economic Activity. 2001 - United Nations, New York, and Geneva. - <https://unctad.org/>.pdf.

55. UNCTAD. The digital transformation of investment promotion agencies. IPA Observer No. 12 (UNCTAD/DIAE/PCB/INF/2022/9). Geneva.

56. United States Securities and Exchange Commission. Final rule: The enhancement and standardization of climate-related disclosures for investors. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.sec.gov/rules/2022/03/enhancement-and-standardization-climate-related-disclosures-investors>.

57. US Venture Capital Outlook Pitchbook. December 18. - <https://pitchbook.com/news/reports/2024-us-venture-capital-outlook>.

58. Volpe Martincus C, Marra de Articano I, Sztajerowska M and Carballo J (2021). Making the Invisible Visible: Investment Promotion and Multinational Production in Latin America and the Caribbean.

59. World Bank data, Net Foreign Direct Investment Flows (BPM 6) (2020) - [https://www.bsp.gov.ph/statistics/external/tab10\\_fdc.aspx](https://www.bsp.gov.ph/statistics/external/tab10_fdc.aspx).

**ДОДАТКИ**

Додаток А

Динаміка світового обсягу ПІІ (млрд. дол. США)

Рік	Обсяг ПІІ
2013	1,633
2014	1,601
2015	1,607
2016	2,154
2017	2,068
2018	1,723
2019	1,466
2020	1,751
2021	1,101
2022	1,621
2023	1,364

Джерело: [17]