

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: **«МІЖНАРОДНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ
НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК»**

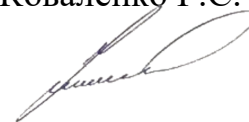
Виконала:
студентка 2 курсу, групи УО-61
спеціальності
«Міжнародні економічні відносини»
освітньої програми «Міжнародні
економічні відносини»
другого (магістерського)
рівня вищої освіти



Деркач В.Г.

Керівник: к.е.н., доц. Коваленко Р.С.

Рецензент: к.е.н., доц.



Харків – 2023 року

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»

Освітня програма – «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин
імені Артура Голікова
Надія КАЗАКОВА

« ____ » _____ 2023 року

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

Деркач Валерія Григорівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Міжнародне інвестування та його вплив на економічний розвиток

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

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

затверджені наказом по університету від «03» 02 2023р. № 4002-5/248

2. Строк подання студентом роботи 15.11.2023

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

Визначити основні форми та види міжнародного інвестування; дослідити економічний розвиток як наукову дефініцію; охарактеризувати методи дослідження міжнародного інвестування; визначити особливості географічної сегментації іноземного інвестування; проаналізувати галузеву структуру міжнародного інвестування; встановити роль транснаціональних корпорацій в процесі прямого іноземного інвестування; визначити перспективи іноземного інвестування та глобального економічного розвитку; ідентифікувати глобальні тренди міжнародного іноземного інвестування;

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1.	Розділ 1. Теоретичні основи дослідження міжнародного інвестування та економічного розвитку
2.	Розділ 2. Сучасний стан міжнародного іноземного інвестування в світі
3.	Розділ 3. Актуальні тенденції міжнародного інвестування та економічного розвитку

5. Дата видачі завдання 01.12.2022

Студент

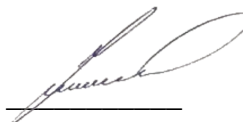


підпис

В.Г. Деркач

ініціали, прізвище

Керівник роботи



підпис

Р.С. Коваленко

ініціали, прізвище

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	8
1.1. Основні форми та види міжнародного інвестування	8
1.2. Економічний розвиток як наукова дефініція	17
1.3. Методи дослідження міжнародного інвестування	27
Висновки до першого розділу	32
РОЗДІЛ 2 СУЧАСНИЙ СТАН МІЖНАРОДНОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В СВІТІ	33
2.1. Особливості географічної сегментації іноземного інвестування ...	33
2.2. Галузева структура міжнародного інвестування	41
2.3. Транснаціональні корпорації в процесі прямого іноземного інвестування	48
Висновки до другого розділу.....	57
РОЗДІЛ 3 АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	59
3.1. Моделювання впливу іноземного інвестування на глобальний економічний розвиток.....	59
3.2. Глобальні тренди міжнародного іноземного інвестування.....	71
Висновки до третього розділу	84
ВИСНОВКИ	86
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	91
ДОДАТКИ	98

ВСТУП

Актуальність дослідження. Дослідження показують, що прямі іноземні інвестиції можуть принести багато переваг приймаючим країнам, включаючи підвищення продуктивності, кращі робочі місця та передачу знань. Крім того, вони можуть слугувати засобом трансформації внутрішнього виробництва та кращої інтеграції країни в глобальні ланцюги створення вартості. Тим не менш, ці переваги не є автоматичними. Інвестиційна політика держави повинна бути спрямована на максимізацію потенційних прибутків від прямих іноземних інвестицій. Одна з проблем полягає в тому, що існують різні види прямих іноземних інвестицій, і кожен може мати різні економічні, соціальні та екологічні наслідки.

У рамках сприяння створенню робочих місць та економічному зростанню країни, як правило, конкурують за прямі іноземні інвестиції, щоб залучити передачу технологій, зміцнити управлінські та організаційні навички, розширити доступ до зовнішніх ринків і диверсифікувати експорт. Багато досліджень також показують, як прямі іноземні інвестиції можуть підвищити продуктивність (зокрема, у сфері послуг), збільшити інвестиції в дослідження та розробки та створити краще оплачувані та стабільніші робочі місця в приймаючих країнах. Формулювання інвестиційної політики потребує достатньо складної структури, щоб розрізняти різні види прямих іноземних інвестицій, а також потенційні проблеми та вигоди для розвитку. Він також має бути досить простим, щоб дозволити урядам організовувати та визначати пріоритети численних і складних змінних, що впливають на максимізацію інвестиційних переваг.

Особливості процесу міжнародного інвестування отримали віддзеркалення в роботах таких вітчизняних науковців: І. Бланк, В. Грідасов, А. Голіков, В. Гончаренко, Н. Гончаренко, Л. Григорова-Беренда, О. Довгаль, М. Коденська, В. Козик, В. Мельянцеv, І. Матюшенко, Н. Мешко, Т. Морозова, А. Непран, В. Сідоров, В. Федоренко С. Циганов та інші.

Роль та значення іноземного інвестування в сучасному глобальному економічному розвитку висвітлювалося у працях таких зарубіжних науковців, як: М. Бойсот, В. Імері, Д. Йоффе, Р. Калакота, Р. Карб, М. Робінсон, Д. Стігліц, А. Хілл, І. Шумпетер, Ф. Уебстер, Дж. Кейнса, У. Шарпа, М. Розенбергом, Л. Гітман, М. Джонк та інших.

Метою кваліфікаційної роботи є визначення впливу міжнародного інвестування на глобальний економічний розвиток.

В процесі дослідження вирішувались наступні **завдання**:

- визначити основні форми та види міжнародного інвестування;
- дослідити економічний розвиток як наукову дефініцію;
- охарактеризувати методи дослідження міжнародного інвестування;
- визначити особливості географічної сегментації іноземного інвестування;
- проаналізувати галузеву структуру міжнародного інвестування;
- встановити роль транснаціональних корпорацій в процесі прямого іноземного інвестування;
- визначити вплив іноземного інвестування на глобальний економічний розвиток;
- ідентифікувати глобальні тренди міжнародного іноземного інвестування;

Об’єкт дослідження – процес міжнародного іноземного інвестування.

Предмет дослідження – вплив іноземних інвестицій на глобальний економічний розвиток.

Використані методи дослідження. Дослідження базується на законах, принципах і категоріях діалектичної логіки: єдність історичного і логічного, єдності і відмінності форми і змісту, розвитку за допомогою подолання протиріч, єдності і боротьби протилежностей, що найбільш концентровано виражено в методі сходження від абстрактного до конкретного. У процесі роботи над дослідницькою частиною роботи були використані низка методів

економіко-математичного моделювання зокрема кореляційно-регресійний аналіз.

Інформаційна база дослідження. Інформаційно-теоретичну базу дослідження склали монографії і статті в періодичних виданнях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників в області міжнародного іноземного інвестування. Використовувалися також відповідні законодавчі та нормативні акти країн світу, офіційні статистичні ресурси інтеграційних об'єднань, матеріали міжнародних економічних організацій.

Апробація результатів дослідження. Кваліфікаційна робота магістра пройшла апробацію під час XVIII науково-практичної конференції молодих вчених 21 квітня 2023 року. Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Де були опубліковані тези на тему: Міжнародне інвестування та його вплив на економічний розвиток.

Обсяг і структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Робота викладена на 98 сторінках, з яких 90 сторінок основного тексту. Кваліфікаційна робота містить 1 додаток на 1 сторінці, 9 таблиць, 8 рисунків. Список використаних джерел включає 81 найменування на 5 сторінках.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

1.1. Основні форми та види міжнародного інвестування

Міжнародні потоки капіталу, пов'язані з інвестиціями у фірми, в яких іноземний інвестор отримує контрольний пакет акцій, класифікуються як прямі інвестиції, а потоки, пов'язані з купівлею акцій чи облігацій без контрольного пакету акцій, як портфельні інвестиції або інвестиції в капітал. Такий контроль можна здійснювати багатьма способами та різною мірою ускладнює вимірювання прямих іноземних інвестицій на макrorівні. Організація економічного розвитку (ОЕСР), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) і Міністерство торгівлі США, серед інших, класифікують фірму як «іноземну», якщо вона не є національною. інвестор («материнська компанія») володіє принаймні 10 відсотками акцій місцевої фірми («філія»). Дещо довільний 10-відсотковий поріг має відображати уявлення про те, що великі акціонери, навіть якщо вони не володіють мажоритарним пакетом акцій, матимуть важливе слово в рішеннях компанії та братимуть участь в її управлінні [4].

Загальні ПІІ – це рахунок у національному платіжному балансі, який підсумовує на рівні країни загальну вартість афілійованого капіталу, реінвестованих прибутків і чистих міжкомпанійних позик, що відносяться до іноземних материнських компаній. Потік ПІІ – це зміна прямих іноземних інвестицій з року в рік. Зазначимо, що ПІІ таким чином визначений приховує деякі цікаві варіації фактичної діяльності іноземних фірм в економіці країни-господаря. Зокрема, статистика прямих іноземних інвестицій не враховує частку іноземного підприємства, що фінансується місцевим боргом або власним капіталом. З іншого боку, вони враховують компоненти, які не обов'язково передбачають переміщення фінансового капіталу через кордони

в поточному періоді, наприклад збільшення реінвестованих прибутків філій. Збільшення міжкорпораційних позик також збільшить ПІІ, але є докази того, що ТНК коригують рівні міжкорпораційних позик відповідно до податкових ставок, у такому випадку такі надходження прямих іноземних інвестицій, ймовірно, будуть керуватись фінансовими, а не операційними міркуваннями. Як зазначили Хаусман і Фернандес: «прямі іноземні інвестиції – це не фірма та її активи. Натомість це лише одне з джерел фінансування фірми» [41].

Таким чином, останні дослідження дедалі частіше аналізують операційні дані на рівні фірм, щоб краще зрозуміти вплив прямих іноземних інвестицій на економіку приймаючих країн. Іноземні інвестиції можуть здійснюватися шляхом будівництва нових виробничих потужностей (інвестиції з нуля) або шляхом злиття чи поглинання існуючої місцевої компанії (інвестиції з нуля). У 2022 році вартість зареєстрованих злиттів і поглинань становила понад 60 відсотків загальних потоків ПІІ, але з деякими цікавими коливаннями в різних країнах. Інвестиційна діяльність між розвиненими економіками, як правило, приймала форму злиттів і поглинань (M&A), а ПІІ в розвинені країни, що розвиваються, – у формі нових інвестицій. Незважаючи на те, що іноземні компанії можуть бути самостійними фірмами, дослідження зосереджено на діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК), визначених як фірми, які володіють і контролюють активи принаймні у двох країнах. ТНК представляють лише невелику частку всіх компаній, але на них припадає значна частина глобальної економічної діяльності, включаючи приблизно 90 відсотків експорту та імпорту США [34].

Мотиви для прямих іноземних інвестицій відрізняються, але економічна література виділяє три широкі типи: горизонтальні, вертикальні та комплексні. Горизонтальні прямі іноземні інвестиції, які передбачають створення за кордоном філії в основній галузі фірми для обслуговування клієнтів на зовнішньому ринку, спостерігаються, коли вартість прямих іноземних інвестицій це менше, ніж вартість виробництва вдома та доставки

на кінцевий ринок. Вертикальні ПІІ, які передбачають створення іноземної філії, яка виробляє ресурси або надає проміжні послуги, пов'язані з кінцевим продуктом, є реакцією на відмінності між країнами у витратах на виробництво або доступності конкретних факторів і ресурсів (наприклад, сировини). Поява концепції «комплексних» прямих іноземних інвестицій відображає дедалі складніший глобальний виробничий і дистрибуторський ланцюги, в яких позиціонування фірм може керуватися як горизонтальними, так і вертикальними мотивами [35].

Таблиця 1.1

Компаративний аналіз прямих та портфельних іноземних інвестицій

Ознака	Прямі іноземні інвестиції	Портфельні іноземні інвестиції
Намір інвестора	Здійснення за кордоном підприємницької діяльності для отримання прибутку (доходу)	Переливання фін. активів у міжнародному масштабі; використання різниці процентних ставок чи відмінностей в оподаткуванні
Наявність контролю над об'єктом інвестування	Передбачають отримання контролю над підприємством	Контроль відсутній
Мета інвестування	Отримання підприємницького прибутку (доходу) і контролю над фірмою	Отримання прибутку на капітал (дивідендів), який би перевищував банківський відсоток
Об'єкт інвестування	Як правило – активи підприємства	Придбання лише цінних паперів
Тривалість здійснення	Мають довгостроковий характер	Часто є короткостроковими й спекулятивними
Ступінь впливу на економіку країни-реципієнта	Безпосередній і довготривалий вплив на економіку країни-отримувача, оскільки передбачають участь у діяльності господарських об'єктів, повне або часткове їх придбання	Вплив є значно меншим, іноді справляють навіть негативний дестабілізуючий вплив на економіку країни-отримувача внаслідок свого короткострокового і часто спекулятивного характеру
Рентабельність	Вища рентабельність, ніж у портфельних інвестицій, призводять до більш помітного відтоку прибутків до країни базування	Невисока рентабельність

Джерело: [54]

З огляду на додаткові витрати, пов'язані з веденням бізнесу в іншій країні, включаючи витрати на зв'язок, транспортування та розміщення персоналу за кордоном, бар'єри, пов'язані з мовою та звичаями, а також відчуження від місцевих ділових та державних мереж, які іноземна фірма

може компенсувати місцеві фірми, переваги та чудове знання ринку, правових і політичних систем, мови та культури.

Пояснення, надане теорією вартості капіталу, яка зосереджується на доступності фінансового капіталу, полягає в тому, що розмір або структура іноземних фірм можуть забезпечити доступ до недорогих коштів, недоступних для місцевих фірм. Це обґрунтування, яке робить транснаціональні корпорації просто арбітражерами, які переміщують капітал із низькоприбуткових країн у країни з високим прибутком, хоча й має певну пояснювальну силу, є неповним. Якби нижча вартість капіталу була єдиною перевагою. Інвестори, які беруть під контроль іноземну компанію, іноді фінансують значну частку інвестицій на місцевому ринку.

Нарешті, потоки прямих іноземних інвестицій, особливо серед розвинутих країн, йшли в обох напрямках і часто в одній галузі. Як зауважив економічний історик Массачусетського технологічного інституту Чарльз Кіндлбергер, «прямі інвестиції можуть бути рухом капіталу, але це більше, ніж це» [27].

Дж. Хаймер був одним з перших, хто запропонував пояснювати існування багатонаціональних фірм реальними (на відміну від фінансових) факторами. Він стверджував, що нефінансові активи дозволяють ТНК конкурувати на міжнародному рівні, наприклад, їх здатність використовувати ринкову владу та обмежувати конкуренцію на багатьох ринках [75].

Подальша робота виявила додаткові переваги багатонаціональної власності, узагальнені Б. Даннінгом у структурі власності-розташування-інтерналізації, яка визначає три широкі класи переваг ТНК. Переваги власності свідчать про те, що ТНК мають певні цінні активи, характерні для фірми, такі як патенти, технології, процеси, управлінські та організаційні ноу-хау, які дозволяють їм подолати витрати на роботу в іншій країні. Вони мають можливість використовувати їх у кількох бізнес-підрозділах за невеликих додаткових витрат і одночасно розгортати їх у кількох місцях; крім того, вартість угод між сторонами може сприяти інтерналізації угод на

глобальному ринку. Перевага у продуктивності, яку надають такі нефінансові активи, порівняно з місцевими фірмами, може певною мірою компенсувати перешкоди та додаткові витрати на роботу за кордоном [45].

Ці два пояснення, ТНК як постачальники транскордонного капіталу та власники цінних активів, разом забезпечують більш вичерпне обґрунтування того, чому вони володіють і керують активами за кордоном. Володіння ТНК як нематеріальним, так і матеріальним капіталом може пояснювати потенціал ПІ для сприяння економічному зростанню приймаючої країни не лише за рахунок капіталу, але й за рахунок переливу, конкуренції та впливу на продуктивність. Ступінь відповідності пояснень може бути різним для будь-якої іноземної інвестиції.

Важливість ТНК як постачальників транскордонного капіталу може домінувати, коли, наприклад, місцевий капітал є дефіцитним, наприклад, коли фінансова криза або знецінення валюти спонукає іноземних інвесторів з глибокою кишенею намагатися придбати недооцінені місцеві активи. З іншого боку, ТНК, які фінансують значну частку своїх закордонних операцій на місцевому рівні, можуть бути менш важливими як постачальники матеріального, ніж нематеріального капіталу, такого як технології, управлінські ноу-хау та доступ до глобального ринку. Ці тонкощі пояснюються нижче, акцент на прямих іноземних інвестиціях і припливі матеріального капіталу, а також на розвитку, вигоди, які часто приписуються нематеріальному капіталу, включаючи вищу продуктивність ТНК і перетікання на місцеві фірми [28].

Одним із найпряміших шляхів, за допомогою якого прямих іноземних інвестицій можуть сприяти економічному розвитку, є збільшення обсягу капіталу, наявного в місцевій економіці. У країнах, що розвиваються, де капітал зазвичай дефіцитний порівняно з робочою силою, політики часто розглядають потенційні вливання капіталу як ключову вигоду прямих іноземних інвестицій, оскільки вони безпосередньо збільшують інвестиції та валовий внутрішній продукт у приймаючій економіці. Таким чином ПІ

дозволяють країнам доповнювати капітал, наданий через місцеві заощадження, капіталом, що надходить з-за кордону. Однак, як покаже подальше обговорення, ступінь, до якого діяльність іноземної фірми дійсно генерує чисте збільшення капіталу, залежить від місцевих фінансових умов.

Фінансові умови приймаючої країни можуть мати неоднозначний вплив на загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, оскільки вони впливають як на те, чи здійснюються іноземні інвестиції, так і на те, чи фінансуються вони за рахунок ПІІ. З одного боку, сприятливі фінансові умови приваблюють інвестиції на ринок, що приймає, частково тому, що вони дозволяють іноземним інвесторам фінансувати важливу частку своїх інвестицій на місцевому рівні [34].

Місцеве фінансування може бути кращим перед транскордонним, оскільки воно дозволяє інвесторам хеджувати ризик обмінного курсу, пов'язаний із продажами або витратами, вираженими у валюті місцевого ринку. З іншого боку, саме через те, що інвестори, швидше за все, замінять ПІІ місцевими фондами, у країнах із хорошими фінансовими ринками загальна вартість капіталу, який іноземні фірми привозять із-за кордону, може бути низькою. У даних про філії транснаціональних корпорацій США виявили, що загальне фінансування приймаючої країни (надане головним чином у формі боргу) справді становить більшу частку фінансування, ніж те, що надається батьками США. Окрім зменшення обсягу припливу капіталу, іноземні фірми, які запозичують значні обсяги в місцевих банках, можуть посилити фінансові обмеження вітчизняних компаній, витісняючи їх з внутрішніх ринків капіталу.

Дж. Харрісон проаналізував поведінку переважно французьких транснаціональних корпорацій, які працюють у Кот-д'Івуарі, виявивши не лише те, що вітчизняні фірми мають більші кредитні обмеження, ніж іноземні фірми, але й те, що запозичення іноземних фірм посилює кредитні обмеження вітчизняних фірм. У такій країні, як Кот-д'Івуар, з численними недосконалістю ринку та доступом до кредитів, обмеженим через обмеження

процентних ставок; загальний пул капіталу, доступний для місцевих фірм, не збільшився; скоріше банки замінили кредитування внутрішніх фірм кредитуванням іноземних фірм. Прямі іноземні інвестиції мають тенденцію накопичувати фінанси для вітчизняних підприємств у групі країн. Тобто, коли іноземні інвестиції збільшуються, кількість кредитів, доступних для вітчизняних фірм, фактично зростає. Ці два дослідження підкреслюють, що вплив ПІІ на місцеві кредитні обмеження є неоднорідним у різних країнах із суттєвою взаємодоповнюваністю між прямими іноземними інвестиціями та існуючими місцевими фінансовими умовами [43].

Дж. Леман та ін. справді виявили, що в країнах, що розвиваються, частка фінансування від батьків у США становить 45 відсотків (на відміну від 30 відсотків у промислово розвинутих країнах), причому більша частина надається у формі власного капіталу. Фірми замінюють відсутні або неефективні місцеві боргові ринки також через свої внутрішні ринки капіталу у формі міжкорпораційних позик. Вони показують, що іноземні філії американських фірм у країнах зі слабкими ринками капіталу компенсують приблизно три чверті скорочення зовнішніх запозичень внутрішніми коштами материнських компаній. Місцеві філії, швидше за все, випадково залучатимуть внутрішні ресурси материнських компаній через міжкомпанійні позики, коли місцеві умови кредитування погіршуються або під час кризи. Хоча це свідчить про те, що внутрішні ринки капіталу можуть пом'якшити обмеження зовнішнього фінансування, обмеження загальної суми багатонаціональних компаній ресурсів і внутрішньофірмова конкуренція за такі ресурси все ще може обмежувати зростання місцевих філій на нерозвинутих фінансових ринках і робити розмір проектів неоптимальним, як стверджують [56].

П. Антрас висвітлює інший механізм, за допомогою якого погані фінансові ринки можуть стимулювати прямі іноземні інвестиції – шляхом впливу на оптимальну організаційну форму фірми. Вони моделюють світ, у якому винахідник має можливість передавати технологію на міжнародному

рівні через міжнародні відносини (на основі ринку) або всередині країни, через прямі іноземні інвестиції. Ключовим результатом їхньої моделі є те, що коли місцевий фінансовий сектор, зокрема захист інвесторів, є слабким, місцеві спонсори наполягатимуть на іноземній участі в акціонерному капіталі, щоб забезпечити достатній моніторинг та максимізацію вартості місцевими підприємцями. Емпіричний аналіз авторів підтверджує, що в країнах, де кредитні ринки є глибшими (як вимірюється співвідношенням приватного кредиту до ВВП) і захист інвесторів вищий, фірми з більшою ймовірністю будуть використовувати міжнародні відносини, ніж засновувати іноземні філії через прямі іноземні інвестиції, будучи материнським підприємством. Фірми володітимуть вищою часткою афілійованого капіталу та фінансуватимуть більшу частку афілійованих активів у країнах із гіршими фінансовими умовами. Користуючись подібною теоретичною базою, Н. Карлуччо та В. Фалі показують, що фірми також більш схильні інтегрувати свої постачальників, коли вони розташовані на фінансово слаборозвинутих ринках, що також призводить до збільшення ПІІ.

Пам'ятаючи про теоретично неоднозначний вплив фінансового розвитку приймаючого ринку на ПІІ, В. Десбордес та А. Вей намагаються емпірично оцінити його причинно-наслідковий вплив на нові прямі іноземні інвестиції. Проблема такої роботи полягає у вирішенні проблем ідентифікації, що виникають через зворотний причинно-наслідковий зв'язок між ПІІ та фінансовим розвитком, а також пропущені змінні, пов'язані з обома. Автори використовують стратегію ідентифікації, у якій ідентифікація виходить із взаємодії фінансової вразливості галузі та показників фінансового розвитку приймаючої країни, і теоретично ефект є більшим для фірм у фінансово вразливих галузях. Вони виявили, що чистий вплив фінансового розвитку приймаючої країни на величину нових ПІІ є позитивним, і що цей ефект головним чином діє за рахунок збільшення середнього розміру (а не кількості) нових проектів [48].

Хоча прямі іноземні інвестиції дійсно приносять свіжий капітал в економіку, це певною мірою відображає арбітражну діяльність транснаціональних компаній. Замість того, щоб керуватися фундаментальними аргументами щодо продуктивності, цей тип ПІІ схожий на те, як іноземці випадково купують недооцінені місцеві активи. У цьому випадку, навіть якщо прямі іноземні інвестиції приносять свіжий капітал, деякі автори сумніваються, чи це справді вигідно економіці приймаючої країни, однією з головних проблем є волатильність, тобто раптові переміщення капіталу в країну та з неї. Хоча потоки, пов'язані з кризою, можуть забезпечити тимчасове полегшення, вони можуть не означати чистого збільшення капіталу в довгостроковій перспективі.

П. Бейкер намагається емпірично розмежувати реальні та арбітражні іноземні інвестиції та припускає, що арбітраж приблизно вдвічі менш важливий, ніж основи. Швидке погіршення ринків боргу та акцій у приймаючій країні може спровокувати сплеск ПІІ, спричинених арбітражем.

З іншого боку, К. Рейзін та П. Садка стверджують, що іноземці, швидше за все, будуть платити премію за місцеві активи, і в цьому випадку приймаюча економіка виграє від довгострокового збільшення капіталу, навіть якщо потоки ПІІ є опортуністичними. У їхній моделі технічне чи управлінське ноу-хау дає прямим іноземним інвесторам перевагу перед вітчизняними інвесторами у вилученні найкращих проєктів.

Залежно від рівня конкуренції серед інвесторів, вигоди від цієї унікальної переваги можуть бути переміщені на національну країну через ціну придбання, яку прямі іноземні інвестори платять за чудові проєкти. Однак перевага також призводить до проблеми «лимонів». Тобто, якщо інвестору потрібно продати компанію, потенційні покупці можуть підозрювати, що продаж мотивується приватною інформацією про її справжню продуктивність, а не справжньою потребою в ліквідності [11].

1.2. Економічний розвиток як наукова дефініція

Економічне зростання включає зміни в матеріальному виробництві протягом відносно короткого періоду часу, зазвичай одного року. В економічній теорії під поняттям економічного зростання мається на увазі щорічний приріст матеріального виробництва, виражений у вартісній формі, темпи зростання ВВП або національного доходу. Зростання можна досягти, бо воно не досягає курсу розвитку економіки. Таким чином економічний розвиток передбачає не тільки зростання матеріального виробництва, а й усіх інших соціально-економічних процесів і змін, викликаних впливом економічних і позаекономічних факторів [19].

Тому економічний розвиток виражається в більш тривалому періоді часу. Економічний розвиток економіки складається з ряду структурних змін. Економічний розвиток країни буде досягнуто шляхом більшої участі переробних потужностей промислового виробництва (вторинний сектор), а на більш високих рівнях все більше домінує сектор послуг (третинний сектор).

Для економічного розвитку будь-якої країни також велике значення мають зміни в структурі виробництва і впровадження нових видів продукції, нової продукції, нової техніки і технологій, нових процесів виробництва, сировини, нових джерел енергії. Зміни в розміщенні факторів виробництва, в їх новому розміщенні, і не тільки робочої сили, а й усього технічного потенціалу. Що стосується операційних активів, то перерозподіл технічного потенціалу здійснюється шляхом залучення грошових накопичень для створення нових генеруючих потужностей. Економічний розвиток означає більш широке та ефективніше залучення економіки країни до міжнародної економіки [55].

Розвиток включає постійно зростаючу частку накопичення в національному доході. Отже, економічний розвиток є дуже складним процесом і явищем. Економічне зростання, виміряне відсотковим

збільшенням національного доходу на душу населення, насправді не може бути реалістичним показником досягнутого рівня економічного розвитку. Економічний розвиток – це не просто зростання ВВП і національного доходу, а всі довгострокові соціально-економічні зміни в економіці країни. Дуже важливо, що перш за все політична економія займається проблемами економічного розвитку. Перш за все, мета формування та управління розвитком та економічною політикою [45].

Згідно з поточним визначенням, термін економічний розвиток часто плутають із розвитком і зростанням, що створює плутанину як у політичних, так і в академічних дебатах. Економічне зростання має міцне теоретичне обґрунтування і його легко кількісно визначити як збільшення сукупного виробництва. Теоретизуючи економічне зростання, Девід Рікардо, а пізніше Роберт Солоу і багато інших концептуалізували економіку як машину, яка виробляє економічну продукцію як функцію витрат, таких як праця, земля та обладнання. Вихід може збільшуватися, коли ми додаємо більше вхідних ресурсів або використовуємо технології чи інновації, щоб підвищити ефективність, з якою ми перетворюємо вхідні ресурси на результати. Згодом зростання відбувається, коли обсяг виробництва збільшується. Частково через таку прямолінійність економічне зростання домінує в дискусії з його наголосом на збільшенні чисельності населення, зайнятості чи загального обсягу виробництва, незважаючи на те, що збільшення будь-якого або всіх із них може бути пов'язане як із покращенням, так і/або зниженням добробуту та Якість життя [29].

Щодо останніх термінів, консенсус полягає в тому, що розвиток є більш нечіткою та більш далекосяжною ідеєю. Нобелівський лауреат Роберт Лукас іронізує: «Ми думаємо про (економічне) зростання та (економічний) розвиток як про різні галузі, де теорію зростання визначають як ті аспекти економічного зростання, про які ми маємо певне розуміння, а розвиток – як ті, яких ми не маємо». Економічне зростання легко піддається кількісній оцінці та вимірюванню, тоді як економічний розвиток є більш якісним і

«означає все для всіх чоловіків і жінок». Економічний розвиток зосереджений на покращенні якості, зменшенні ризиків, інноваціях і підприємстві, які виводять економіку на більш високу траєкторію зростання. У той час як економічне зростання пов'язане з макроекономічними умовами та є функцією ринкових сил, економічний розвиток представляє умови, які визначають мікроекономічне функціонування економіки, впливаючи як на якість ресурсів, так і на можливості, які відкриваються фірмам. Економічний розвиток пов'язаний з інституціями, соціальним капіталом, робочою силою та мобільністю капіталу, рівністю доходів і багатства.

П. Гордон стверджує, що поточні темпи продуктивності представляють собою найповільніше зростання виміряного рівня життя американців за будь-який інтервал у два десятиліття, зафіксований з моменту інавгурації Джорджа Вашингтона, А Коуен описує останні кілька десятиліть як «Велику стагнацію». Існує явна причина для занепокоєння: з 1973 року зростання продуктивності відстає від історичних показників, за винятком періодів, що призвели до економічних бульбашок. Це свідчить про те, що макроекономічна політика не змогла знайти рішення. Зосереджуючись на мікроекономічній основі економіки, економічний розвиток пропонує, можливо, найкращий і, можливо, єдиний політичний рецепт для сталого економічного зростання [44].

Економічний розвиток базується на довгострокових інвестиціях у генерацію, поширення та засвоєння нових ідей, а також інфраструктуру. Економічний розвиток потребує колективних дій та масштабних інвестицій з довготривалими горизонтами. Інфраструктурні проекти, традиційна проблема економічного розвитку, тепер поширюються на цифрову сферу. Стандарт грамотності розширюється в той час, коли для участі в робочій силі потрібен ступінь бакалавра з очікуванням продовження освіти та навчання протягом усього життя. Економічний розвиток ґрунтується на співпраці між державним сектором і приватним підприємством, але визначається умовами,

встановленими державними та державними інвестиціями. Хоча, звичайно, можливе зростання без розвитку в короткостроковій або навіть середньостроковій перспективі, економічний розвиток створює умови, які дозволяють довгострокове економічне зростання [59].

На основі огляду літератури ми визначаємо економічний розвиток як розвиток можливостей, що розширює можливості суб'єктів господарювання. Цими учасниками можуть бути окремі особи, фірми або галузі. Хоча актори мають різний сприйнятий потенціал, важко передбачити наступну нову ідею або зрозуміти, як може виникнути геній. На відміну від економіки, заснованої на ресурсах, де місце розташування обмежувалося природними даними, сучасна економіка, заснована на знаннях, залежить від потенціалу, який створюється з часом. Багато динамічних регіональних економік, можливо, були започатковані історичною випадковістю, незалежно від того, чи ми маємо на увазі місце народження Генрі Форда чи Гудріча чи переваги Вільяма Шоклі щодо розташування. Ці нещасні випадки важко відтворити; найнесподіваніші люди часто висувають великі ідеї, які збагачують суспільство. І все ж доля прихильна до підготовлених: здатність отримати вигоду від інтуїції залежить від глибинних здібностей акторів. Аргумент про те, що перевага пов'язана з інвестиціями в потужності, які дають довгострокову віддачу, набуває визнання. За відсутності будь-яких чітких ставок найкраща стратегія полягає в тому, щоб дати можливість кожній людині повною мірою брати участь у житті суспільства та реалізувати свій потенціал [13].

Щоб краще зрозуміти накопичення капіталу та технологічні зміни, що впливають на економіку, необхідно розробити неокласичну модель економічного зростання. Ця модель була розроблена Робертом Солоу, який у 1987 році отримав Нобелівську премію за цю модель та інші внески в теорію економічного зростання. Неокласична модель економічного зростання описує економіку, в якій єдиний однорідний випуск породив два вклади: капітал і працю. Тут зростання робочої сили поза межами економіки і на

нього не впливають економічні детермінанти. Крім того, припускається, що в економіці панує повна конкуренція і повна зайнятість, тому можна аналізувати зростання потенційного виробництва. Аналізуючи економічне зростання, економісти наголошують на необхідності збільшення фондоозброєності, тобто кількість капіталу на одного працівника постійно зростає. Приклади включають збільшення капітального обладнання, збільшення кількості сільськогосподарських машин та іригаційних систем у сільськогосподарському виробництві, швидкісних залізниць, автомобільних доріг у транспорті, комп'ютерних і комунікаційних систем у банківській справі тощо.

Виходячи з історичного генезису розвитку, легко побачити, що технологічні зміни спричинили економічне вдосконалення виробничих можливостей у Європі, Північній Америці та Японії.

Технологічні зміни включають зміни у виробничих процесах або впровадження нових продуктів з метою збільшення випуску або збільшення випуску за тієї ж кількості вхідних ресурсів. Найзначніший технологічний розвиток у сучасному світі відбувся в електроніці, комп'ютерах, телекомунікаціях, авіаційній промисловості тощо. Технологічні зміни – це безперервний процес малих і великих удосконалень, про що свідчить той факт, що більшість розвинених країн отримали мільйони патентів. Безумовно, найбільш істотні зміни відбулися у військово-промисловому комплексі, який згодом був застосований у цивільному секторі виробництва. Цивільний технологічний прогрес є менш вражаючим, але не менш вражаючим збільшує свій внесок у рівень життя ринкової економіки. З точки зору неокласичної моделі технологічні зміни означають, що з тими самими вкладеннями капіталу та праці можна виробити більше продукції, що означає, що технологічні зміни розсувають межі довірливих функцій [19].

Винаходи та досягнення не тільки забезпечують стабільний розвиток, але при постійному співвідношенні витрат, заробітної плати та процентних ставок збільшують обсяг продукції, який може виробляти кожна одиниця

продукції. Таким чином безперервне зростання: капіталу на одного працівника і випуску на одного працівника заробітної плати (заробітної плати) на одного працівника, при цьому не викликає зниження реальних процентних ставок. Таким чином, реальні інвестиції підвищують продуктивність капіталу і нейтралізують закон падіння норми прибутку. Слід зазначити, що одні сприятливі інвестиційні доходи, а інші працюють.

Сільськогосподарські машини зменшують потребу в робочій силі та збільшують вимоги до капіталу, тому їх називають «інвестиційно-економною роботою», і вони збільшують прибуток відносно заробітної плати. Нові винаходи, що зменшують потребу в капіталі над потребою в роботі (наприклад, впровадження багатозмінної роботи), є «економією інвестиційного капіталу», і вони збільшують заробітну плату порівняно з прибутком [34].

Категорії економічних інвестицій можна визначити різними способами. Тим не менш, це найбільш вживане визначення терміну, в якому інвестиції в широкому значенні слова означають інвестиції в основні та оборотні фонди.

Отже, можна сказати, що інвестиції являють собою ту частину суспільного продукту (у вираженні суспільного продукту або національного доходу), яка в процесі його остаточного розподілу і використання не витрачена (в індивідуальному, загальному і колективному плані) споживання), але він використовується для заміни зношених і пошарпаних і для створення нових потужностей. Якщо під інвестиціями розуміють не лише інвестиції для заміни зношених і викинутих і створення нових потужностей, але також інвестиції для підтримки існуючого потенціалу, це означає, що концепція інвестицій включає і діяльність ТНК. При цьому поняття амортизації повинно коригувати цей параметр, який означає, що в загальному амортизаційному фонді частина йде на капітальний ремонт, а частина витрачається на заміну зношених і вибулих основних засобів [54].

Таке визначення терміну інвестиції було прийнято та реалізовано на практиці нашого прикладного економічного аналізу та планування до 1957

року. У середині цього року наша офіційна статистика відмовилася від цієї концепції інвестицій і прийняла концепцію, яку вони рекомендують економістам-методологам ООН, і прийнятий більшістю країн-членів.

З точки зору поділу інвестицій за їх призначенням, в економічній літературі зазвичай стикаються з двома основними групами інвестицій. Це інвестиції в основний капітал (основні фонди) та інвестиції у фонд оборотних коштів. Під інвестиціями в основний капітал розуміють інвестиції в об'єкти постійного характеру, такі як будівлі, обладнання, багаторічні насадження, дороги, порти і т. д. Під інвестиціями в оборотні фонди розуміють інвестиції в сировину, напівфабрикати, незавершену продукцію і готову продукцію. Іншими словами, під інвестиціями в оборотні фонди розуміють відповідне збільшення інвестицій в запаси економіки. Щоб зрозуміти істотну різницю між цими двома категоріями інвестицій, необхідно вказати на істотну різницю між основними та оборотними фондами. Основна економічна характеристика основних фондів виражається в тому, що їх витрачання відбувається протягом тривалих періодів часу в ході великого виробничого циклу, який є постійним і безперервним. Таким чином, основними характеристиками основних засобів є те, що вони надають адекватні (виробничі чи невиробничі) послуги протягом ряду років і протягом цього періоду в межах кожного з багатьох виробничих циклів послідовно переносять частину своєї вартості на вироблені товари та послуги. Це, іншими словами, означає, що основна економічна характеристика основних засобів полягає в тому, що вони амортизуються [33].

Тому поняття амортизації відноситься виключно до категорії основних засобів. Основна економічна характеристика оборотних фондів виражається в тому, що вони, на відміну від основних фондів, які послідовно споживають велику кількість виробничих циклів, споживаних протягом одного виробничого циклу. Таким чином, обортові фонди не підлягають амортизації.

Очевидно, можна сказати, що кожен інвестиційний захват на лінії для збільшення основних фондів повинен регулярно контролюватися та

відповідний інвестиційний захват на лінії для збільшення фондів оборотного капіталу. Немає необхідності підкреслювати, що більша частина інвестицій кожної національної економіки відноситься до інвестицій в основний капітал, тоді як інвестиції в оборотні кошти становлять лише незначну частину загального обсягу інвестицій. Крім цільового призначення на виробничі та невиробничі, інвестиційні і можуть бути розділені за своєю технічною структурою. Під технічною структурою інвестицій розуміємо залежність між розмірами інвестицій, які вкладаються в окремі категорії інвестиційних товарів [24].

Відповідно до прийнятої нами та встановленої номенклатури, а також відповідно до нашої практики статистичного планування, інвестиції за технічною структурою поділяються на три основні категорії. Це: будівельні роботи, обладнання (імпортне та вітчизняне) та інше (придбання різноманітних ліцензій, інвестиції в дослідження та дослідження, збільшення поголів'я, закупівля худоби тощо). Крім інвестицій за цільовим призначенням можуть ділитися і інвестиції в нові об'єкти, і інвестиції, які вкладаються в реконструкцію, модернізацію, модернізацію та розширення існуючих об'єктів.

Крім інвестиційних цілей критерії можуть поділитися і за критеріями джерел фінансування. Як і в багатьох інших секторах економіки можна спостерігати, тому економічні категорії інвестицій мають певну різницю, коли категорію розглядають з точки зору економіки в цілому (з макроекономічної точки зору) з точки зору окремих організацій асоційованих компаній. праці (Мікроекономічний аспект). Розглядаючи економічну категорію інвестицій з точки зору економіки в цілому, з макроекономічної точки зору можна говорити про три категорії інвестицій, і отримати це як критерій категоризації цих джерел фінансування.

Тому, коли маємо справу з проблемами аналізу інвестицій та основних фондів з макроекономічної точки зору, нас цікавить не тільки розмір коштів,

витрачених на капітал і товари тривалого користування в цілому, але й структура джерел цих коштів. Коштів [77].

Коли ми говоримо, що нас у макроекономічному аналізі інвестицій цікавить структура джерел фінансування інвестицій, то ми маємо на увазі макроекономічну структуру джерел їх фінансування. Це, іншими словами, означає, що ми займаємося макроекономічним аналізом інвестиційного інтересу не просто їх розміром, а інформацією про те, як були витрачені кошти на інвестиції в поточний розподіл національного доходу, а скільки з відповідних буферних фондів. За критерієм джерел фінансування інвестиції, які фінансуються за рахунок поточного розподілу національного доходу, класифікують як чисті інвестиції, а інвестиції, які фінансуються за рахунок поточного розподілу національного доходу та відповідних буферних фондів, називають валовими інвестиціями. Третя макроекономічна категорія інвестицій – це нові інвестиції, які є найбільшими між валовими і чистими інвестиціями [46].

Однак, коли розглядати економічну категорію інвестицій з мікроекономічної точки зору, ситуація виглядає дещо інакше. Ця відмінність у трактуванні концепції інвестицій з макроекономічної та мікроекономічної точки зору зумовлена головним чином тим фактом, що мікроекономічні аспекти критерію джерел фінансування для фінансування інвестицій здебільшого не мають значення, і якщо для деяких аспектів також є актуальним, на практиці такий критерій навряд чи застосовуватися [28].

Тому мікроекономічний аспект поняття інвестицій відповідає здебільшого формулюванню, що під інвестиціями передбачається витрачання коштів на заміну діючих (зношених і виписаних) і будівництво нових основних фондів незалежно від структури джерел їх фінансування.

З усього вирішено зробити висновок, що макроекономічні аспекти інвестиційного аналізу є дуже актуальною інформацією про структуру їх економіки, тоді як мікроекономічні аспекти аналізу інвестицій переважно неактуальні. Іншими словами, це означає, що питання цих відмінностей в

основному зводиться до того, чи є критерій їх економічної структури (з точки зору джерел фінансування) релевантним чи ні [39].

Хоча не існує оптимального співвідношення, яке (загалом) можна було б застосувати до всіх економік і на різних стадіях розвитку, загалом можна сказати, що за нормальних умов інвестиції в основний капітал мають становити найбільшу частину загальних інвестицій. У більшості розвинутих економік і добре організованих інвестиції в оборотні фонди зазвичай коливаються від 10 до 20% від загального обсягу валових інвестицій. Менша частка інвестицій в оборотний капітал у загальних інвестиціях зазвичай є відображенням кращої соціальної організації праці, більшої ефективності системи, швидшого й ефективнішого кругообігу оборотних коштів, а отже, більшої економічної ефективності та соціальної прибутковості інвестицій. Коли ви згадали, що співвідношення між інвестиціями в основний капітал та інвестиціями в оборотні фонди погіршується, або коли інвестиції в оборотні фонди починають значно зростати, це зазвичай є ознакою того, що в процесі суспільного відтворення та економічного зростання виникли певні порушення. Ці симптоми, як правило, супроводжуються уповільненням економічного зростання і зниженням економічної ефективності, соціальної прибутковості інвестицій і суспільного накопичення. Це явище можна пояснити тим, що інвестиції в основний капітал призвели до збільшення виробничих потужностей, тоді як інвестиції в оборотні фонди призвели до збільшення запасів сировини, напівфабрикатів і готової продукції. Мається на увазі, що надмірне збільшення запасів, таке збільшення не є обов'язковою умовою нормального процесу суспільного відтворення, відбувається внаслідок порушень у функціонуванні відповідного механізму економічної системи.

1.3. Методи дослідження міжнародного інвестування

Міжнародні економічні відносини є формою існування та розвитку світового господарства. До виникнення світового господарства існували міжнародні відносини між окремими європейськими державами, у межах окремих регіонів. Вони мали міждержавний, вузькорегіональний характер. На етапі розвитку світової економіки вони набувають глобального характеру.

У зв'язку з цим для вивчення міжнародних економічних відносин використовуються, як мінімум, дві групи методів: історико-описова та аналітико-прогностична (модерністський підхід). Обидва підходи виступають на рівних підставах, взаємно доповнюють одне одного. У фундаментальному плані вивчення міжнародних економічних відносин вимагає поєднання таких підходів, що спираються на історію (фактичний розвиток міжнародних відносин у процесі зміни епох та поколінь, що дозволяє знаходити аналогії та винятки); соціологію (пошуки детермінант та закономірностей, що визначають зміни та еволюції); праксеологію (аналіз процесу підготовки, прийняття та реалізацію рішення) [43].

У прикладному плані йдеться про вивчення фактів (аналіз сукупності наявної інформації); пояснення існуючого положення (пошук причин, покликаних уникнути небажаного та забезпечити бажаний розвиток подій); прогнозування подальшої еволюції ситуації (дослідження ймовірності її можливих наслідків). Між методологічними підходами спостерігається подібність, перетин методів, властивих обома рівням дослідження міжнародних економічних відносин [77].

Розмаїття людської діяльності обумовлює різноманітність методів, які класифікуються з різних підстав. У сучасній науці у межах методологічного знання виділяються такі групи методів:

Філософські методи – методи, якими апелює філософія діалектичний, метафізичний, аналітичний, феноменологічний, герменевтичний тощо.

Загальнонаукові методи – методи, які однаково застосовують у різних науках, наприклад методи аналізу та синтезу, системний підхід тощо.

Приватнонаукові методи – методи, що застосовуються лише у певних науках, наприклад, у таких як фізика, хімія, біологія, соціологія, психологія тощо.

Дисциплінарні методи – методи, що застосовуються в рамках окремої дисципліни, якогось наукового напрямку, наприклад методи біохімії.

Методи міждисциплінарного дослідження - методи, що застосовуються на стику різних наук, що є сукупністю низки синтетичних, інтегрованих способів [67].

Загальнонаукові методи дослідження видаються як найбільш використовувані та ефективні у науковому процесі та вивченні суспільних процесів. Виходячи з двох рівнів наукового пізнання (емпіричного та теоретичного) можна говорити про загальнонаукові методи емпіричного та теоретичного дослідження, а також про загальні логіко-теоретичні методи, які рівнозначно застосовуються на двох вищевказаних рівнях. Інакше кажучи, якщо уявити загальнонаукову методологію як ієрархічну структуру, можна виділити три щаблі чи рівня наукових методів: емпіричні, теоретичні, логіко-теоретичні [59].

Слід зазначити, що у арсеналі науки перебуває багато різноманітних загальнонаукових методів. Але в одних випадках використовувані методи відповідають всім поставленим цілям, інші ефективні лише для тієї чи іншої з них. Перерахуємо деякі з методів, що використовуються для вивчення МEB:

- методи аналізу ситуації, серед яких спостереження, вивчення документів, порівняння, що застосовуються для накопичення та первинної систематизації емпіричного матеріалу;

- експлікативні методи, найбільш поширені з них контент-аналіз, івент-аналіз, метод когнітивного картування та їх численні різновиди, призначені для більш конкретизованого та систематизованого вивчення та обробки

емпіричної інформації та використовують прийоми квантифікації, структуризації, ранжування, оформлення у вигляді матричних таблиць;

– експеримент – створення штучної ситуації - використовується з метою перевірки теоретичних гіпотез, висновків та положень, поширених щодо міжнародних відносин у вигляді імітаційних ігор;

– прогностичні методи, що розрізняються у вигляді простих (висновок за аналогією, проста екстраполяція, дельфійський метод, побудова сценаріїв та ін) і складних (аналіз детермінант та змінних, системний підхід, моделювання, аналіз хронологічних серій, спектральний аналіз, комп'ютерна симуляція та ін.);

– аналіз процесу прийняття рішень – динамічний вимір системного аналізу світової економіки та світової політики, що включає теорію ігор.

Прогнозування є важливим етапом у процесі дослідження міжнародних економічних відносин та інвестування, зокрема. Його результати використовуються для виявлення найбільш кращих змін, очікуваних у майбутньому стані об'єкта, що досліджується, а також шляхів їх досягнення. Від ефективних прогнозів залежить результативність роботи підприємства загалом. Використання різних спеціальних методів обробки, оснащених пакетами програм машинної обробки статистичної інформації, таких як регресійний та кореляційний аналізи, гарантує отримання всебічного та глибокого аналізу інформації (статистичних даних щодо об'єкта дослідження). Кореляційно-регресійний аналіз широко застосовується з метою аналізу та планування господарсько-економічної діяльності. Кореляційно-регресійний аналіз – класичний метод стохастичного моделювання господарської діяльності. Він вивчає взаємозв'язку показників господарську діяльність, коли залежність з-поміж них перестав бути суворо функціональною і спотворена впливом сторонніх, випадкових чинників. Під час проведення кореляційно-регресійного аналізу будують різні кореляційні та регресійні моделі господарської діяльності. У цих моделях виділяють факторні та результативні показники (ознаки) [61].

Кореляційний аналіз ставить завдання виміряти тісноту зв'язку між змінними, що варіюють, і оцінити фактори, що надають найбільший вплив на результативну ознаку. Регресійний аналіз призначений для вибору форми зв'язку та типу моделі для визначення розрахункових значень залежної змінної (результативної ознаки).

Методи кореляційного та регресійного аналізу використовуються в комплексі. Найбільш розробленою в теорії та широко застосовуваною на практиці є парна кореляція, коли досліджуються співвідношення результативної ознаки та однієї факторної ознаки. Це – однофакторний кореляційний та регресійний аналіз. Під час проведення кореляційно-регресійного аналізу прийнято використовувати такий порядок дій: побудова кореляційної діаграми, побудова моделі лінійної регресії, розрахунок параметрів моделі, перевірка моделі адекватність [3].

Для отримання стабільного результату під час побудови регресійних моделей необхідно перевірити вимогу однорідності вихідної інформації. Ця інформація має бути оброблена щодо аномальних, тобто. різко які з масиву даних, спостережень.

Кореляційний аналіз є одним із методів статистичного аналізу для визначення (дослідження) кореляційного зв'язку між двома та більш випадковими ознаками або факторами. Він визначається як метод, який застосовується тоді, коли дані спостереження можна вважати випадковими та обраними з генеральної сукупності, розподіленої за багатовимірним нормальним законом. Мета кореляційного аналізу – забезпечити отримання деякої інформації про одну змінну за допомогою іншої змінної. У випадках, коли можливе досягнення мети, кажуть, що змінні корелюють [77].

Також для того щоб встановити взаємозв'язок між факторами можна використовувати кореляційну діаграму (діаграму розсіювання) – це графічне уявлення статистичного відношення між двома або декількома факторами, що змінюються.

Тіснота (сила) зв'язку кількісно виражається величиною коефіцієнтів кореляції. Коефіцієнти кореляції є кількісною характеристикою тісноти зв'язку між факторами ознаками (факторами), дають можливість визначити «корисність» факторних ознак при побудові рівнянь множинної регресії. Розмір коефіцієнтів кореляції служить також оцінкою відповідності рівнянню регресії виявленим причинно-наслідковим зв'язкам.

Відповідно, кореляція – це статистична залежність між випадковими величинами, які мають суворо функціонального характеру, коли він змінюється з випадкових величин призводить до зміни математичного очікування інший. Розрізняють: парна, приватна та множинна [32].

Парна кореляція – зв'язок між двома ознаками (результативним та факторним або двома факторними). Приватна кореляція – залежність між результативним та одним факторним ознаками при фіксованому значенні інших факторних ознак. Множинна кореляція – залежність двох чи більше факторних ознак, включених у дослідження. Терміни кореляція та регресія тісно пов'язані між собою. Перший термін оцінює силу (тісноту) статистичного зв'язку, а другий досліджує її форму. Кореляція служить встановлення співвідношень між явищами і визначення наявності чи відсутності зв'язок між ними. Регресія дозволяє встановити залежність середнього значення будь-якої величини від деякої іншої або від кількох.

Таким чином, розглянута методологія кореляційно-регресійного аналізу та його основних параметрів дозволяє отримати досить велику аналітичну інформацію. Кореляційний та регресійний аналіз дозволяють визначити залежність між факторами, а також простежити вплив задіяних факторів. Ці показники мають широке застосування у обробці статистичних даних щоб одержати прогностичних значень прибутку. Коефіцієнти перед змінними означають, що при зростанні (зниженні) значення відповідної змінної на одну одиницю вимірювання результуючий фактор зміниться (збільшиться, зменшиться) на значення відповідного коефіцієнта [12].

Висновки до першого розділу

1. Прямі іноземні інвестиції є невід'ємною частиною відкритої та ефективної міжнародної економічної системи та головним каталізатором розвитку. Проте вигоди від прямих іноземних інвестицій не накопичуються автоматично та рівномірно між країнами, секторами та місцевими громадами. Національна політика та міжнародна інвестиційна архітектура мають велике значення для залучення прямих іноземних інвестицій до більшої кількості країн, що розвиваються, і повного використання переваг прямих іноземних інвестицій для розвитку. Виклики в першу чергу стосуються приймаючих країн, яким необхідно створити прозоре, широке та ефективне політичне середовище, що сприятиме інвестиціям, а також створити кадровий та інституційний потенціал для їх реалізації.

2. Економічне зростання – це безперервне збільшення обсягів виробництва в одній країні, зростання ВВП, тоді як економічний розвиток – це не тільки кількісні, а й якісні зміни, які призводять до кращого задоволення своїх потреб. Економічний розвиток пов'язаний з нагромадженням капіталу, з інвестиціями. Під капіталом ми розуміємо постійні виробничі блага, які служать знаряддям праці у виробництві інших благ. Під поняттям інвестиції ми розуміємо вкладення в основні та оборотні фонди, тобто частина суспільного продукту, яка не витрачається, але використовується для заміщення та будівництва нових потужностей.

3. Метод дослідження це спосіб досягнення конкретної мети. Існує цілий науковий напрямок під назвою методологія, саме він і займається пошуком нових методів та дослідженням підходів. З одного боку правильно підібраний метод може дозволити швидко знайти бажане рішення, але при цьому варто зазначити, що сам метод може безпосередньо впливати на результати досліджень. Існує також таке поняття як методика. Воно включає в себе повну систему знань для конкретних досліджень.

РОЗДІЛ 2 СУЧАСНИЙ СТАН МІЖНАРОДНОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В СВІТІ

2.1. Особливості географічної сегментації іноземного інвестування

Спад у розвинених країнах у 2022 році відобразив невизначеність на фінансових ринках і припинення дії пакетів стимулів, але нестабільний характер потоків прямих іноземних інвестицій на розвинених ринках також продовжував впливати на сукупні значення. У Європі на загальні обсяги прямих іноземних інвестицій вплинули коливання в основних економіках-провідниках, а також значне виведення капіталу телекомунікаційним МНК, що працює в Люксембурзі.

У Сполучених Штатах, де приплив скоротився на 26 відсотків, свою роль зіграло зменшення вдвічі вартості транскордонних М&А. Потоки прямих іноземних інвестицій до країн, що розвиваються, у групі зросли. Приплив до Азії, що розвивається, залишився незмінним на рівні 662 мільярдів доларів. Ці показники до Латинської Америки та Карибського басейну зросли на 51 відсоток до 208 мільярдів доларів США – рекордного рівня. Приплив до Африки впав на 44 відсотки після аномального піку в 2021 році, спричиненого великою корпоративною реконфігурацією в Південній Африці [32].

На країни, що розвиваються, припадає понад дві третини глобальних прямих іноземних інвестицій, порівняно з 60 відсотками у 2021 році. Наслідки багатовимірних криз, особливо продовольчої та енергетичної, а також фінансові та боргові проблеми непропорційно вдарили по інвестиційних потоках у найбільш розвинені країни.

Потоки в найменш розвинені країни (НРК) впали на 16 відсотків; вони продовжують становити лише два відсотки глобальних ПІІ. У 2022 році кількість інвестиційних проектів (включаючи нові проекти та міжнародні угоди про проектне фінансування) зросла на 14 відсотків. Незважаючи на те,

що в розвинених країнах було оголошено більше проєктів, частка країн, що розвиваються, сягнула майже 40 відсотків із середнього значення 33 відсотків за останні два роки [44].

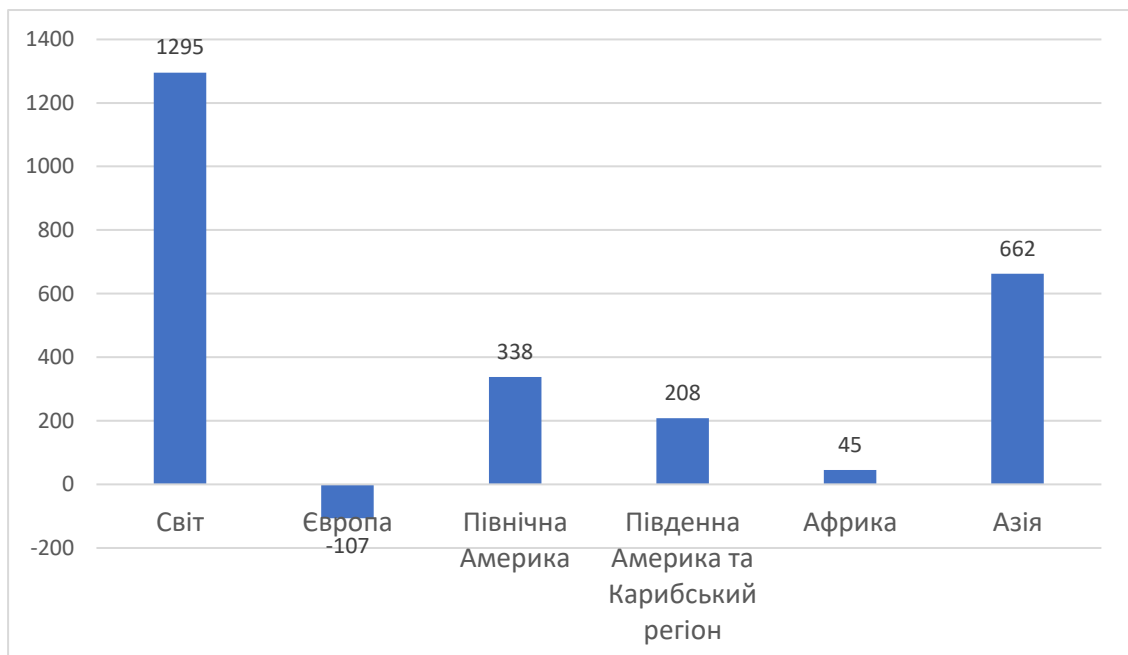


Рис. 2.1. Географічна структура іноземного інвестування в світі в 2022р.

Джерело: [27]

У 2022 році потоки прямих іноземних інвестицій в розвинені країни впали на 37 відсотків, переважно в Європі та Північній Америці. В інших розвинених країнах вони зросли. У Сполучених Штатах потоки скоротилися на 26 відсотків до 285 млрд дол. США, головним чином через скорочення вдвічі транскордонних М&А, на які, як правило, припадає значна частка надходжень. Серед 10 найбільших продажів лише один стався в США. Зменшення М&А мало прямий вплив на акціонерний компонент прямих іноземних інвестицій, який скоротився на 35 відсотків. Надходження суттєво скоротилися в хімічних речовинах, комп'ютерній та електронній продукції та фінансах. Інформація та комунікація залишаються найбільшою галуззю-реципієнтом (51 млрд дол. США) – зростання на 21 відсоток порівняно з 2021 роком. ПІІ в Канаду скоротилися на 20 відсотків до 53 млрд дол. США, оскільки транскордонні М&А продажі впали на 37 відсотків. Як і в 2021 році, великі продажі відбулися у видобувних галузях. Наприклад, Rio Tinto

(Великобританія) придбала Turquoise Hill Resources, оператора мідних і нікелевих копалень, за 3,3 млрд дол. США, а Newcrest Mining (Австралія) придбала Pretium Resources, оператора золоторудного рудника, за 2,8 млрд дол. США [17].

Загальні значення надходжень прямих іноземних інвестицій в розвинені країни, Європу та ЄС спотворюються великими коливаннями в кондуктних економіках і одноразовими транзакціями М&А. Без урахування Люксембургу надходження до ЄС зросли з 127 млрд дол. США до 197 млрд дол. США.

У Швеції приплив прямих іноземних інвестицій збільшився більш ніж удвічі до 46 млрд дол. США, що зробило її найбільшим одержувачем ПІ в ЄС. Інвестиції в акціонерний капітал становлять дві третини загального обсягу надходжень, в основному в результаті стрімкого зростання транскордонних М&А до 35 млрд дол. США. Потоки у Франції зросли на 18 відсотків до 36 млрд дол. США також головним чином завдяки великим угодам М&А (з 4,6 млрд дол. США до 31 млрд дол. США), у сферах транспортування та зберігання, інформації та зв'язку, фінансів і страхування.

Оголошені у Франції нові проекти досягли 20 млрд дол. США порівняно з 14 млрд дол. США у 2021 році. ПІ також зросли в Італії з -9 млрд дол. США до 20 млрд дол. США. Тоді як транскордонні злиття та поглинання знизилися до 11 млрд дол. США, оголошені нові проекти зросли на 28 відсотків до 25 млрд дол. США. Кількість міжнародних угод з фінансування проектів подвоїлася до 114, що зробило Італію шостим за величиною реципієнтом таких угод. У Німеччині потоки прямих іноземних інвестицій впали на 76 відсотків до 11 млрд дол. США через зменшення інвестицій в акціонерний капітал, здебільшого викликане придбанням фінської філії німецькою державою за 20 млрд дол. США [77].

У Швейцарії та Сполученому Королівстві потоки стали позитивними після великих від'ємних значень у 2021 році. У Швейцарії відбулася велика угода з фармацевтичною компанією CSL Behring (Австралія), яка придбала

компанію Vifor Pharma за 11 млрд дол. США. Потоки прямих іноземних інвестицій до Сполученого Королівства зросли до 14 мільярдів доларів після переглянутого показника -71 млрд дол. США у 2021 році. Транскордонні M&A продажі подвоїлися до 202 млрд дол. США [56].

У Російській Федерації потоки прямих іноземних інвестицій впали до -19 млрд дол. США у 2022 році з 39 млрд дол. США у 2021 році через те, що більше великих компаній вийшли з капіталу. Потік в Україну скоротився до 1 млрд дол. США з 7 млрд дол. США торік. У 2022 році в більшості інших розвинутих економік приплив прямих іноземних інвестицій зріс. В Австралії потоки зросли втричі до 62 млрд дол. США, оскільки продажі M&A зросли майже втричі. В Ізраїлі ПІІ продовжували тенденцію до зростання до 28 млрд дол. США. Потоки прямих іноземних інвестицій до Японії також знову зросли, сягнувши 33 млрд дол. США – найвищого зареєстрованого рівня. Потоки в Республіку Корея впали на 18 відсотків до 18 млрд дол. США.

Вартість оголошених нових проектів у розвинутих економіках зросла на 37 відсотків до рекордних 639 млрд дол. США, а кількість проектів зросла на 4 відсотки. Вартість проектів у первинному секторі залишилася низькою (12 млрд дол. США); у виробництві та послугах він зріс на 39 і 35 відсотків відповідно. Проекти нового виробництва в електроніці та електрообладнанні зросли до рекордних 118 млрд дол. США. Автомобільна промисловість також зросла до 37 млрд дол. США. Вартість анонсованих проектів у сфері постачання електроенергії та газу зросла більш ніж удвічі – до 196 млрд дол. США. Найбільша угода була з напівпровідниками, планом Taiwan Semiconductor Manufacturing (провінція Китаю) збільшити капітальні витрати в Сполучених Штатах до 28 млрд дол. США [66].

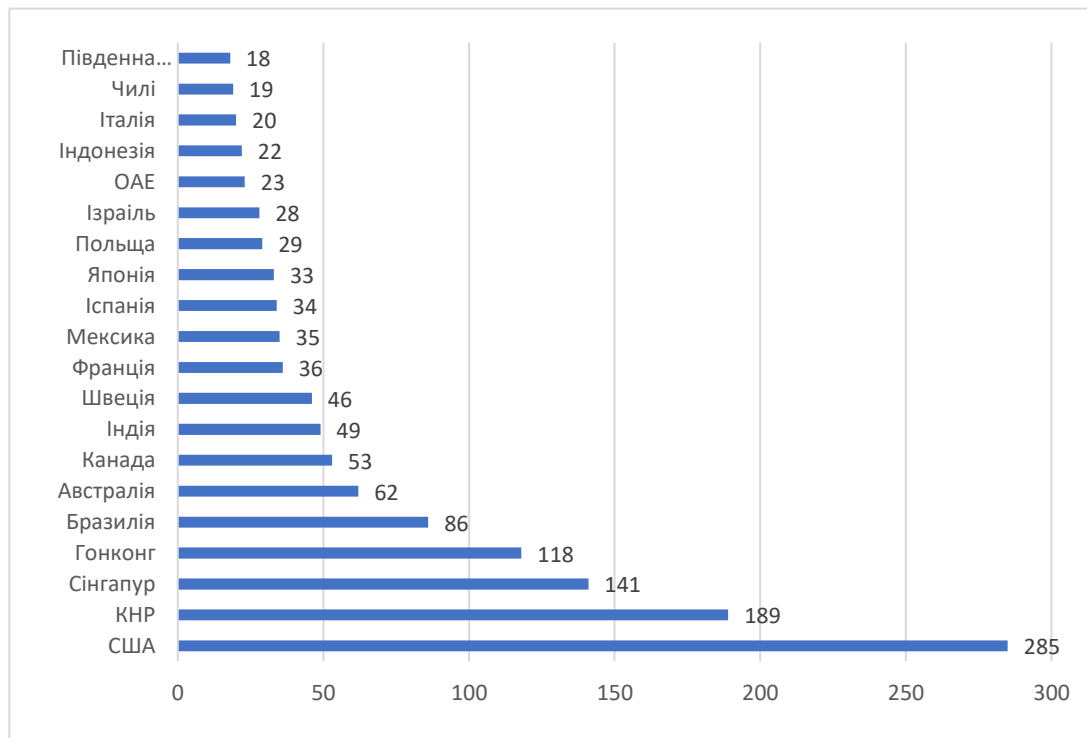


Рис. 2.2. Основні країни-реципієнти ПІ в світі в 2022 р.

Джерело: [22]

Кількість міжнародних угод з проектного фінансування в розвинутих економіках зросла на 10 відсотків у 2022 році, досягнувши 1549 проектів, що є рекордом. Однак загальна вартість угод впала на 14 відсотків до 665 млрд дол. США. Найважливішою галуззю залишалася відновлювана енергетика з більш ніж половиною угод (855), на тому ж рівні, що й у 2021 році.

Потоки прямих іноземних інвестицій до країн, що розвиваються, зросли на 4 відсотки до 916 млрд дол. США у 2022 році. Збільшення стало головним чином результатом високих показників зростання в Латинській Америці та Карибському басейні. Потоки прямих іноземних інвестицій продовжують залишатися важливим джерелом зовнішнього фінансування для економік, що розвиваються, порівняно з іншими транскордонними потоками капіталу [39].

Потоки прямих іноземних інвестицій в Африку впали на 44 відсотки до 45 млрд дол. США після рекордного 2021 року через одну внутрішньофірмову фінансову операцію в Південній Африці. Без урахування цієї угоди зміна потоків ПІ до Африки у 2022 році зросла б на 7 відсотків.

Потоки прямих іноземних інвестицій до Азії, що розвивається, залишилися незмінними на рівні 662 млрд дол. США. Регіон є найбільшим реципієнтом ПІІ, на нього припадає половина світових надходжень. Кількість анонсованих нових проектів та угод з міжнародного проектного фінансування в регіоні зросла на 45 та 20 відсотків відповідно [11].

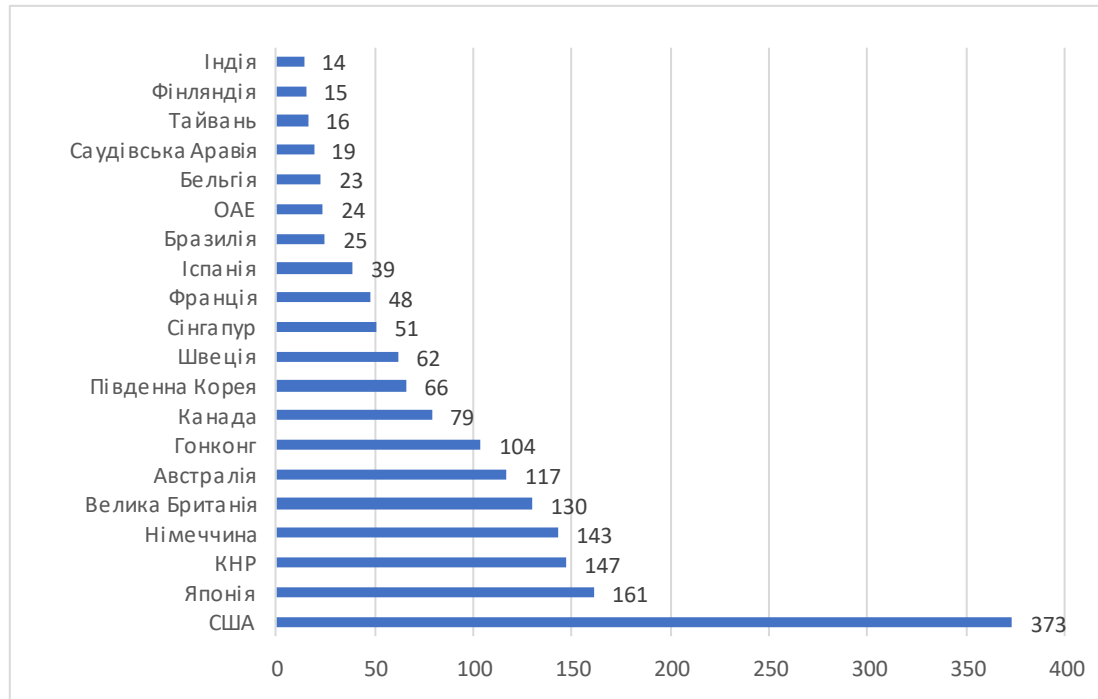


Рис. 2.3. Основні країни-донори ПІІ в світі в 2022 р.

Джерело: [48]

У 2022 році ПІІ в Латинській Америці та Карибському басейні зросли на 51 відсоток до 208 млрд дол. США завдяки високому попиту на товари та важливі корисні копалини. У Південній Америці всі основні реципієнти спостерігали зростання своїх потоків ПІІ завдяки інвестиціям у видобуток корисних копалин і вуглеводнів. У Бразилії потоки зросли на дві третини, сягнувши 86 мільярдів доларів, що є другим найвищим показником за всю історію. Реінвестований прибуток подвоївся до 34 млрд дол. США – рекорд. Кількість оголошених нових проектів і міжнародних проектних фінансових угод зросла майже на 30% до 242 і 138 відповідно. Країна посіла п'яте місце у світі за кількістю угод з міжнародного проектного фінансування. Великі проекти включали будівництво пальмового млина за 3 мільярди доларів

компанією Empresas Сорес (Чилі) та шосе Ріо-Валадарес у Бразилії за 2,3 мільярда доларів за спонсорську підтримку EcoRodovias (Бразилія) та Logistica (Італія). ПІ до Колумбії зросли на 82 відсотки до 17 млрд дол. США, головним чином у видобувній галузі; будівництво; фінанси; транспортні, логістичні та комунікаційні послуги. ПІ в Аргентині та Перу подвоїлися до 15 і 12 мільярдів доларів відповідно.

У 2022 році ТНК з розвинутих економік скоротили свої інвестиції за кордоном на 17 відсотків до 1 трильйона доларів. Тенденція була спотворена виведенням капіталу телекомунікаційною компанією в Люксембурзі (без урахування цього відтік прямих іноземних інвестицій збільшився б на 9 відсотків). Частка розвинутих економік у глобальних зовнішніх ПІ залишалася стабільною на рівні двох третин [55].

Сукупні зовнішні інвестиції європейських ТНК впали на 61 відсоток до 224 млрд дол. США порівняно з 573 млрд дол. США у 2021 році. Інвестиції німецьких ТНК скоротилися на 13 відсотків, але з 143 млрд дол. США вони залишалися найбільшими європейськими інвесторами та четвертою за величиною групою країн у світі. Інвестиції шведських ТНК зросли втричі до 62 млрд дол. США, що відображає значне зростання транскордонних М&А. Угоди включали купівлю EQT компанії Baring Private Equity Asia (Гонконг, Китай) за 7,6 мільярда доларів США та злиття Telefonaktiebolaget LM Ericsson з Vonage Holdings (Сполучені Штати) за 5,7 млрд дол. США. ТНК з Іспанії та Франції збільшили інвестиції до 39 і 48 млрд дол. США відповідно. Багатонаціональні підприємства зі Сполученого Королівства збільшили ПІ за кордон до 130 млрд дол. США з 85 млрд дол. США у 2021 році, головним чином у формі реінвестованих прибутків і збільшення внутрішньокорпораційних позик. Потік ПІ зі Швейцарії залишився негативним (-23 млрд дол. США) [27].

ТНК зі Сполучених Штатів збільшили свої інвестиції за кордон на 7 відсотків до 373 млрд дол. США. Транскордонні покупки М&А у Сполучених Штатах зросли на 21 відсоток до рекордних 273 млрд дол. США. Найбільше

зростання відбулося в інформації та комунікації, а також в адміністративних і допоміжних послугах. Серед понад 40 глобальних угод на суму понад 5 млрд дол. США 15 походять із Сполучених Штатів [25].

Японські та австралійські ТНК також збільшили закордонні інвестиції. Відтік з Японії зріс на 10 відсотків до 161 млрд дол. США, що зробило її другою за величиною країною-інвестором. Оголошені нові проекти зросли на 47 відсотків до 44 млрд дол. США, тоді як транскордонні М&А знизилися з 60 мільярдів доларів до 6,2 млрд дол. США. Відтік з Австралії зріс з 3,4 млрд дол. США до 117 млрд дол. США, головним чином через придбання ВНР (Велика Британія) у ВНР (Австралія). ТНК з Республіки Корея продовжили свої інвестиції за кордоном з такими ж темпами, як і в 2021 році, на рівні 66 млрд дол. США, при цьому вартість оголошених нових проектів зростає другий рік поспіль з 34 до 76 млрд дол. США.

Вартість інвестиційної діяльності ТНК з економік, що розвиваються, знизилася на 5 відсотків до 459 млрд дол. США. Потоки з Азії, що розвивається, впали на 11 відсотків, але регіон залишався важливим джерелом інвестицій, на нього припадала чверть світових прямих іноземних інвестицій. ПІ з Китаю впали на 18 відсотків до 147 млрд дол. США. Тим не менш, це була третя за величиною країна інвестора у світі. Вартість транскордонних М&А покупок зросла з 1 до 10 млрд дол. США, а оголошені прямі іноземні інвестиції в нові підприємства досягли 41 млрд дол. США, що на 24 відсотки більше. Найбільші нові оголошення китайських ТНК стосувалися ланцюга постачання акумуляторів: китайська сучасна Ampere Technology має створити свій другий європейський завод в Угорщині вартістю близько 7,5 млрд дол. США, а Gotion High Tech має намір побудувати нові заводи з виробництва акумуляторів для електромобілів у Сполучених Штатах. Штати разом вартістю 2,4 млрд дол. США [34].

Зовнішні інвестиції індійських ТНК впали на 16 відсотків до 15 млрд дол. США. Однак оголошення про нові проекти індійськими багатонаціональними компаніями зросли більш ніж удвічі до 42 млрд дол.

США. Два з найбільших нових проектів стосуються відновлюваних джерел енергії. Асте Group оголосила про будівництво заводу в Єгипті вартістю 13 мільярдів доларів, який вироблятиме 2,2 мільярда тонн зеленого водню щорічно, а ReNew Power оголосила про будівництво заводу з виробництва зеленого водню вартістю 8 мільярдів доларів в економічній зоні Суецького каналу. Закордонні інвестиції ТНК в АСЕАН зросли на 6 відсотків, в основному завдяки збільшенню прямих іноземних інвестицій з Малайзії (з 5 млрд дол. США до 13 млрд дол. США) та Індонезії (з 4 млрд дол. США до 7 млрд дол. США) [51].

Зросли як транскордонні М&А покупки, так і нові проекти, оголошені малайзійськими МНК. Petronas Chemicals Group (Малайзія) придбала Perstorp Holding (Швеція) за 2,6 млрд дол. США, а Petronas Hydrogen зобов'язалася інвестувати 3,8 млрд дол. США в Індії для створення заводу з відновлюваної енергетики. Сінгапурські ТНК залишаються найбільшим інвестором у регіоні з зовнішніми ПІ в розмірі 51 млрд дол. США – так само, як і в 2021 році. Вихідні ПІ з Латинської Америки та Карибського басейну продовжили тенденцію до зростання до 59 млрд дол. США. Відтік прямих іноземних інвестицій з Мексики став позитивним до 13 млрд дол. США з -2 млрд дол. США у 2021 році. Інвестиції бразильських ТНК зросли на 23 відсотки до 25 млрд дол. США. Потоки з Чилі також зросли на 4 відсотки до 12 млрд дол. США [50].

2.2. Галузева структура міжнародного інвестування

У 2022 році на міжнародні угоди з проектного фінансування та транскордонні М&А вплинули війна в Україні, погіршення умов фінансування та невизначеність на фінансових ринках. Вартість угод з проектного фінансування впала на 25 відсотків, а транскордонні М&А продажі – на 4 відсотки. Кількість чистих транскордонних злиттів і поглинань також впала на 9 відсотків, тоді як кількість проектних фінансових угод

зросла на 8 відсотків. Навпаки, оголошені проекти з нуля зросли на 15 відсотків завдяки продовженню імпульсу в першій половині року. За рахунок кількох мегапроектів вартість проектів зросла на 64 відсотки [50].

У 2022 році вартість оголошених нових інвестиційних проектів зросла на 64 відсотки до 1,2 трлн дол. США – другий найвищий рівень, зафіксований з 2008 року. У країнах, що розвиваються, вона подвоїлася до 573 мільярдів доларів (кількість проектів зросла на 37 відсотків) і зросла на 37 відсотків у розвинених країнах.

Галузевий розподіл нових мегапроектів, анонсованих у 2022 році, ілюструє ключові тенденції транскордонних інвестицій. З 10 найбільших оголошених проектів 3 стосувалися напівпровідників у відповідь на глобальний дефіцит і тенденції реструктуризації ланцюга постачання, а 5 стосувалися відновлюваних джерел енергії. Також емблематичним для глобальних інвестиційних тенденцій та наслідків енергетичної кризи стало восьмикратне збільшення вартості нових проектів у видобувних галузях. Кількість проектів зросла на 15 відсотків. До найбільших належать інвестиції ExxonMobil (Сполучені Штати) у розмірі 10 млрд дол. США в четвертий нафтовидобувний проект біля узбережжя Гайани, розширення нафтовидобувної діяльності Національної нафтової компанії Еміратів (Об'єднані Арабські Емірати) у Туркменістані на 7,5 млрд дол. США та плани Saudi Aramco. інвестувати в проект вартістю 7 мільярдів доларів США з виробництва нафтохімії з сирової нафти на своєму нафтопереробному комплексі в портовому місті Ульсан в Республіці Корея [71].

Вартість проектів у сфері виробництва зросла на 37 відсотків до 437 млрд дол. США, що на чверть вище середнього показника за останні 10 років. Однак кількість проектів залишилася незмінною на рівні 5970.

Оголошені міжнародні угоди з проектного фінансування, провідні
галузі, 2021–2022 роки

Галузь промисловості	2021 Млрд дол. США	2022 Млрд дол. США	%	2021 Кількість	2022 Кількість	%
1. Відновлювальна енергія	521	368	-29	1274	1293	1
2. Промислова нерухомість	184	188	2	181	270	49
3. Житлова та комерційна нерухомість	42	48	14	190	223	17
4. Енергетика	222	120	-46	152	178	17
5. Телекомунікації	84	78	-8	95	118	24
6. Нафта та газ	152	67	-56	126	105	-17
7. Транспортна інфраструктура	53	44	-17	98	93	-5
8. Видобуток копалин	42	42	-1	126	78	-38
9. Нафтохімія	55	54	-2	62	73	18
10. Відходи та переробка	3	8	124	16	38	138
Всього	1384	1044	25	2383	2564	8

Джерело: [57]

Збільшення кількості анонсів нових проектів було здебільшого спричинене послугами, на які зараз припадає дві третини всіх проектів – це найвища частка за всю історію. Вартість нових проектів у сфері послуг також досягла рекордних значень.

У 2022 році кількість угод з міжнародного проектного фінансування зросла на 8%, але їх вартість була на 25% нижчою, ніж у 2021 році. Міжнародне проектне фінансування у відновлювальній енергетиці, на яке припадає значна частина зростання проектного фінансування в останні роки, сповільнилося. Хоча кількість угод залишалася стабільною, вартість впала майже на 30 відсотків до 368 млрд дол. США. Великі проекти включали будівництво плавучих морських вітрових електростанцій вартістю 15 млрд дол. США в Італії компаніями Falck Renewables (Італія) і Bluefloat Energy

(Іспанія), а також будівництво офшорної вітрової електростанції потужністю 4000 МВт у Бінь Тхуані, В'єтнам компанією AES (Сполучені Штати). на 13 млрд дол. США [76].

За останні два роки кількість міжнародних угод проектного фінансування промислової нерухомості зросла. У 2022 році кількість угод зросла ще на 49 відсотків до 270 проектів на суму 188 мільярдів доларів. Кількість угод, націлених на житлову та комерційну нерухомість, також зросла на 17 відсотків до 223. Міжнародне проектно фінансування в нафтогазовій галузі в 2022 році впало на 17 відсотків за кількістю та на 56 відсотків за вартістю, показуючи, що значна частина діяльності у секторі перейшла на інвестиції з нуля, що фінансуються корпораціями. Транскордонні M&A продажі досягли 707 млрд дол. США у 2022 році – на 4 відсотки менше. У виробництві транскордонні злиття та поглинання впали на 42 відсотки до 142 млрд дол. США, тоді як угоди, спрямовані на послуги, дещо зменшилися, на 5 відсотків, до 442 млрд дол. США. У первинному секторі вартість злиттів і поглинань зросла більш ніж у чотири рази до 122 млрд дол. США, порушивши десятирічну тенденцію до зниження.

Після зростання вартості у 2021 році продажі M&A у фармацевтиці впали на 51 відсоток до 36 млрд дол. США, а кількість угод впала на 22 відсотки до 169. Найбільша угода року була зареєстрована у фармацевтичній галузі: 11 млрд дол. США. придбання компанії Vifor Pharma (Швейцарія) компанією CSL Behring (Австралія) і придбання бізнесу біосимілярів компанії Viatris (США) компанією Biocron Biologics (Індія) за 3,3 млрд дол. США [57].

У 2022 році загальна кількість оголошень про нові проекти та міжнародних угод про проектно фінансування в інфраструктурних галузях зросла на 6 відсотків, але вартість впала на 4 відсотки. Зменшення вартості було здебільшого спричинене меншими інвестиціями в енергетику після буму в 2021 році. Крім того, погіршення умов фінансування в 2022 році спричинило уповільнення угод з міжнародним фінансуванням великих

проектів, які зазвичай є кращим варіантом фінансування для великих інфраструктурних проектів. Ефекти великомасштабних пакетів державної підтримки для інвестицій в інфраструктуру все ще були помітні у високій вартості оголошених нових проектів [43].

Таблиця 2.2

Транскордонні злиття та поглинання за секторами та провідними галузями, 2021–2022 рр.

Галузь промисловості	2021 Млрд дол. США	2022 Млрд дол. США	%	2021 Кількість	2022 Кількість	%
1. Інформація та зв'язок	135	166	23	2045	1799	-12
2. Видобувна промисловість	25	121	387	420	216	-49
3. Фінанси та страхування	75	88	17	714	602	-16
4. Транспортування та зберігання	53	41	-23	313	297	-5
5. Фармацевтика	73	36	-51	218	169	-22
6. Електроніка та електрообладнання	39	29	-27	299	243	-19
7. Торгівля	64	27	-58	643	592	-8
8. Професійні послуги	38	23	-39	666	730	10
9. Їжа, напої та тютюн	10	21	116	197	157	-20
10. Нерухомість	34	20	-42	409	336	-18

Джерело: [21]

Кількість нових проектів у сфері відновлюваної енергетики зросла на 6 відсотків до 531. Вартість проектів зросла більш ніж удвічі; COP27 спонукала кількох інвесторів оголосити про великі плани.

Інші оголошені великі проекти у сфері відновлюваних джерел енергії включали плани компанії POSCO (Республіка Корея), виробника сталі, інвестувати 28 млрд дол. США у виробництво екологічно чистого водню в Австралії та плани компанії Marubeni (Японія) розробити офшорну вітрову

електростанцію Ossian 3,6 гігават, східне узбережжя Шотландії за 12 млрд дол. США [11].

Кількість угод про фінансування міжнародних проектів у сфері транспортної інфраструктури впала на 5 відсотків, а вартість знизилася на 17 відсотків до 44 млрд дол. США. Кількість проектів зросла в Європі та Азії, що розвивається, і знизилася в Північній Америці, Латинській Америці та Карибському басейні.

Міжнародні угоди з фінансування проектів у сфері телекомунікаційної інфраструктури зросли на 24 відсотки до 118 – це рекордний рівень, який у декілька разів перевищує середній показник за останні 10 років. Більшість проектів стосувалися інформаційних технологій, персональних комунікаційних мереж і ліній електропередачі.

Основна маса проектів була в розвинутих економіках, переважно в Європі (57 проектів). Серед найбільших проектів було придбання компанією GD Towers веж мобільного зв'язку, розташованих у Німеччині та Австрії, за 11 млрд дол. США, спонсором якого стала Digital Bridge Group (Канада), а також проект розширення волоконно-оптичної мережі в Німеччині за 6,9 млрд дол. США, спонсорований Vodafone Group (Великобританія) і Altice Group (Франція) [58].

Кількість інвестиційних проектів у галузях з інтенсивним використанням глобального ланцюга створення вартості, де на інвестиційні тенденції впливають ризики ланцюга постачання та тиск реструктуризації, зросла на 5 відсотків у кількості та на 34 відсотки у вартості. Кількість оголошених нових проектів у сфері електроніки та електрообладнання зросла на 6 відсотків. Глобальна нестача напівпровідників стала причиною кількох інвестиційних мегапроектів. Три з п'яти найбільших проектів, анонсованих у 2022 році, стосувалися напівпровідників: Taiwan Semiconductor Manufacturing (провінція Китаю Тайвань) має намір витратити понад 28 млрд дол. США на розробку передових чіпів і будівництво заводів у Сполучених Штатах; Foxconn (провінція Китаю Тайвань) і Vedanta Resources (Індія) планують

побудувати один з перших заводів по виробництву мікросхем в Індії за 19 млрд дол. США; а Intel (Сполучені Штати) зобов'язалася інвестувати ще 13 млрд дол. США у свої операції в Ірландії [35].

Таблиця 2.3

Анонсовані нові проекти в цифровій індустрії
2020–2022 роки (млн дол. США)

Цифрові індустрії	2020	2021	2022	2021-2022 Зростання %
1. Цифровий контент				
Вартість	506	1,804	506	-72
Кількість	30	43	37	-14
2. Цифрові рішення				
Вартість	1,206	2,962	2,929	-1
Кількість	38	48	59	23
3. Електронна комерція				
Вартість	15,214	23,837	22,368	-6
Кількість	199	231	185	20
4. Інтернет платформи				
Вартість	4,285	2,569	6,254	143
Кількість	39	54	57	6
Всього вартість	21,211	31,172	32,057	3
Всього кількість	306	376	338	-10

Джерело: [29]

Вартість нових проектів в автомобільному секторі зросла на 53 відсотки, головним чином завдяки проектам у галузі електромобілів. Наприклад, компанія Hyundai (Республіка Корея) планує витратити 5,5 мільярда доларів на будівництво свого першого спеціального виробництва електромобілів і акумуляторів у США. Volkswagen (Німеччина) планує витратити 3,3 млрд дол. США у Сполученому Королівстві для Bentley, своєї дочірньої компанії, для створення свого першого електромобіля з живленням від акумулятора; він витратить ще 1,9 мільярда доларів США в Іспанії, щоб SEAT зробила те саме.

Як правило, цифрові багатонаціональні підприємства менше займаються інвестиціями з нуля, при цьому більшість їхніх інвестицій за кордоном пов'язані з придбанням конкурентів або цінних стартапів. Компанії електронної комерції є винятком; їм необхідно створити мережу складів і збутових об'єктів.

Спричинений пандемією бум інвестиційної діяльності в електронну комерцію залишався помітним у 2022 році, хоча й меншими темпами. Кількість проектів зменшилася на 20 відсотків, але залишилася високою порівняно з попередніми роками. Значна частина падіння припала на гігант електронної комерції Amazon (США), який анонсував удвічі менше проектів, ніж у 2021 році; однак загальна вартість у 18 млрд дол. США була лише трохи нижчою, ніж у 2021 році. Найбільші угоди включали запуск нової інфраструктури послуг у Європі, яка базується в Швейцарії, за 5,9 млрд дол. США, і хмарної інфраструктури в Таїланді за 5 млрд дол. США [13].

У 2022 році інтернет-платформи також активно інвестували в нові проекти: кількість проектів зросла на 6 відсотків, що призвело до подвоєння вартості до 6,3 млрд дол. США. Більшу частину припадає на найбільші платформи Alphabet (США) і Meta (США). Незважаючи на те, що Alphabet активно працює протягом кількох років, щорічно витрачаючи в середньому 3 млрд дол. США протягом останніх трьох років, закордонні інвестиції Meta з нуля підскочили з 103 мільйонів доларів США у 2021 році до 2,7 млрд дол. США у 2022 році. Приклади включали інвестиції 1,5 млрд дол. США в дослідження та розробки. (R&D) проект у Канаді та новий центр обробки даних вартістю 1 млрд дол. США в Іспанії [44].

2.3. Транснаціональні корпорації в процесі прямого іноземного інвестування

Транснаціональні корпорації (ТНК) є ключовим фактором глобалізації. Вони служать основою багатьох глобальних ланцюжків створення вартості,

об'єднуючи та організовуючи виробництво в різних країнах, і є важливим каналом для обміну капіталом, товарами та послугами, а також знаннями між країнами. Прямі іноземні інвестиції є необхідним фактором для створення і функціонування ТНК.

За останні 50 років у географії реєстрації, а також у галузевій структурі ТНК відбулися дуже суттєві зрушення. У 1970 року понад половина всіх ТНК були компаніями лише двох країн – навіть Великобританії. У 1983 р. лише на США припадало близько 45% найбільших промислових корпорацій. У 1983 та 1992 роках до списку 500 найбільших ТНК світу було включено лише промислові корпорації, а з 1995 р. до їхнього числа увійшли корпорації, що діють не тільки в промисловості, а й у сфері послуг (фінансові, страхові, транспортні, торгові та інші компанії). Так, у 2021 році серед 135 китайських корпорацій лише 87 були віднесені до ТНК промислових галузей, а серед 122 американських – 56. При цьому з кожним роком все важче визначати основну сферу діяльності найбільших компаній [26].

Сучасні ТНК фактично є своєрідними конгломератами, які випускають найрізноманітнішу за призначенням продукцію, а також надають різні види послуг (страхування, маркетингова діяльність, дизайнерські та дослідницькі послуги та ін.). У такий спосіб гіганти світової промисловості диверсифікують свою діяльність. У рейтингу їх відносять нині до диверсифікованих.

Багато найбільших корпорацій часто мають у своєму складі підприємства близько 20 галузей. При цьому деякі ТНК переходять у розряд «непромислових», якщо половина і більше їхнього обороту припадає на сферу послуг. А інші, зі сфери послуг, крім надання різних видів послуг (фінансових, торгових, транспортних та ін.), у свою діяльність включають виробництво різного виду продукції (у тому числі за рахунок злиття та поглинання інших компаній) [52].

Китайські ТНК набирали вагу та значення у світовій економіці, і до 2020 р. їх кількість вже перевищила кількість американських ТНК

(відповідно 124 та 121), а в рейтингу 2021 р. Кількість китайських збільшилась до 135. Хоча за сукупним обсягом продажів лідирують поки що найбільші корпорації США, але розрив вже не настільки значний – відповідно 9,65 і 8,92 трлн дол. у 2022 р. (для порівняння: 8,5 та 6,0 трлн дол. у 2017 р.) [70].

Таблиця 2.4

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

№	Компанія	Країна	Галузь	Капіталізація
1.	Apple inc	США	Інформаційні технології	2,609
2.	Microsoft Corporation	США	Інформаційні технології	2,146
3.	Saudi Arabian Oil Company	Саудівська Аравія	Енергетика	1,893
4.	Alphabet inc	США	Послуги зв'язку	1,330
5.	Amazon.com inc	США	Інформаційні технології	1,058
6.	Nvidia Corporation	США	Послуги зв'язку	685
7.	Berkshire Hathaway Inc.	США	Послуги зв'язку	676
8.	Tesla inc	США	Інформаційні технології	659
9.	Meta platforms	США	Послуги зв'язку	550
10.	Visa Inc	США	Фінанси	454

Джерело: [19]

Корпорації країн, що розвиваються (або нових індустріальних), вже не перший рік входять до списку 500 найбільших світових ТНК. Там представлені, крім ТНК Китаю, корпорації Республіки Корея, Бразилії, Мексики, Сінгапуру, Тайваню, Таїланду, Туреччини, Індії, Саудівської Аравії та ін. Але найбільш значна частина найбільших за обсягами річного доходу (або обсягами продажів) ТНК світу як і раніше представлена компаніями розвинених країн, насамперед країн «великої сімки».

На сукупний обсяг продажів корпорацій США, Японії, Німеччини, Великобританії, Канади, Франції та Італії припадає понад 55% від сумарного обсягу продажів 500 найбільших ТНК світу.

За кількістю найбільших світових ТНК серед держав лідируючі позиції у світі нині займають Китай, США, Японія, Франція, Німеччина. При цьому лише Китай має тенденцію до зростання кількості своїх корпорацій у загальносвітовому рейтингу. Інші країни-лідери явно здають йому свої позиції. Після лідерів слідує Великобританія, Республіка Корея, Швейцарія, Канада, Нідерланди тощо [35].

З 1995 р. до теперішнього часу скорочувалася частка американських і особливо японських ТНК, але зменшувалося і число ТНК Франції, Німеччини та Великобританії. При цьому показово, що склад і частка країн-лідерів за кількістю ТНК змінювалися незначно, крім числа китайських ТНК, частка яких зросла з 3 до 27%. У 2021 р. азіатських ТНК було 211 (у тому числі китайських – 135 та японських – 5), європейських – 132, корпорацій із Північної Америки – 136 (у тому числі компаній США – 122), а на інші країни інших регіонів світу припадала лише 21 корпорація. До того ж серед 500 найбільших ТНК побільшало компаній нових індустріальних країн, і нині їх – вже 181 з 11 держав. Усього ж штаб-квартири ТНК представлені у 31 країні світу.

При цьому змінювалися також позиції міст, в яких розміщувалися штаб-квартири ТНК. За загальною кількістю штаб-квартир у період з 1995 по 2010 р. лідирувала столиця Японії місто Токіо, за яким слідували Париж, Лондон, Нью -Йорк, Сеул та ін. Так, у 1995 р. у Токіо розміщувалося 93 штаб-квартири корпорацій зі списку Fortune Global 500, у 2005 р. – 56, у 2010 р. – 49, у 2015 р. – 38. Однак на даний момент на перше місце вийшов Пекін і за даними на 2022 р. у столиці КНР вже розміщується 59 штаб-квартир найбільших ТНК світу. Це місто пересунуло на другу позицію Токіо (37 штаб-квартир) і значно випередило за цим показником усі інші глобальні міста світу. Слід зазначити, що кількість штаб-квартир найбільших ТНК світу

у тому чи іншому місті цілком корелює із його значимістю у світовому соціально-економічному просторі [11].

Слід зазначити ще дуже важливий факт, що обсяги продажу, інвестування та обсяги річного доходу найбільших корпорацій світу за аналізований період значно зросли. Сумарний обсяг річного доходу 500 найбільших ТНК світу у 2004 р. становив 16,8 трлн дол., у 2008 р. – 23,6 трлн дол., у 2011 р. – 26,0 трлн дол., у 2017 р. – 27,7 трлн дол. Загалом 500 найбільших корпорацій за 2022р. отримали виручку у розмірі 33,3 трлн дол., а їх сукупний прибуток склав 2,1 трлн дол. Хоча у 2023 р., відзначається скорочення сумарної виручки 500 найбільших компаній світу, що оцінюється нині в 31,7 трлн дол., що пов'язується з наслідками пандемії COVID-19.

У той же час, незважаючи на поширення COVID-19 по всьому світу та негативний вплив пандемії на економіку практично всіх країн, аналізований рейтинг фіксує неоднозначні результати діяльності різних корпорацій. Тоді як в одних ТНК спостерігалось скорочення виручки, в інших компаній економічні показники у 2020–2021 роках значно зросли. Нині переважають корпорації США та Китаю, і лише на 9-й та 10-й позиціях представлено по одній компанії Японії та Німеччини (Toyota Motor та Volkswagen).

За обсягом продажів зберігає лідерство американська корпорація Walmart, яка оперує у сфері роздрібної торгівлі. Третю позицію займає американська мультинаціональна технологічна компанія Amazon, яка фокусує свою увагу на електронній комерції, хмарних обчисленнях, цифровій потоковій передачі інформації та штучному інтелекті. Це одна з найбільших компаній в індустрії інформаційних технологій у США, поряд з Alphabet (Google), Apple, Microsoft і Facebook (що входять до 100 найбільших ТНК світу). До того ж, корпорація Apple розмістилася на 6-й позиції в даному рейтингу. До групи лідерів також входять три китайські енергетичні компанії та дві американські корпорації – CVS Health (компанія із сектору охорони здоров'я, яка надає величезний спектр послуг з управління мережі аптек та медичних установ у галузі роздрібної аптечної торгівлі та медичного

страхування) та United Health Group (найбільша компанія США у сфері медичного страхування) [23].

У 2021 р. скоротилися обсяги продажів багатьох ТНК енергетичного сектора та тих що виробляють транспортні засоби. Так, голландська нафтогазова корпорація Royal Dutch Shell перемістилася в рейтингу з 5-ї позиції у 2020 р. на 19-у у 2021 р.; британська корпорація British Petroleum – з 8 позиції на 18; американська Exxon Mobil – з 10-ї у 2017 р. та 11-ї позиції у 2020 р. на 23-ю у 2021 р. Лідери світового автомобілебудування теж втратили свої колишні позиції при скороченні обсягів продажів (німецька Daimler пересунулася з 20-ї позиції на 24-у, американська Ford Motor – з 31-ю на 47-ю, японська Honda Motor – з 39-ю на 48-ю, американська General Motors – з 40-ї на 49-ю; японська Mitsubishi - с 42-й на 51-ю).

Вплинула пандемія на сектор авіаційних та залізничних перевезень. Оскільки країни світу (та їх регіони) опинилися в ізоляції в умовах оголошеної ВООЗ пандемії COVID-19, усі шість авіакомпаній, у 2021 р. до нього вже не потрапили. Але нині в рейтингу опинилося безліч корпорацій, що спеціалізуються на роздрібній та оптовій торгівлі в мережевих магазинах, доставці продуктів харчування, торгівлі фармацевтичною продукцією, медичному страхуванні. Зокрема, найбільшими ТНК світу сьогодні визнано кілька фармацевтичних фірм різних країн (американські: Merck&Co. Inc., Bristol-MyersSquibb, Pfizer, Abbott Laboratories, Amgen, Gilead Sciences, EliLilly; британські: Glaxo Smith Kline, Astra Zeneca; німецькі: Bayer, Ingelheim та ін.). Загалом можна констатувати колосальне значення найбільших ТНК для світової економіки. Їхні сукупні продажі становлять понад одну третину світового ВВП [29].

Ступінь інтернаціоналізації – відношення іноземних активів до загальних активів, продажів і зайнятості – 100 найбільших ТНК залишався стабільним у 2022 році. Високі ціни на енергоносії підвищили доходи компаній у сфері нафти та газу, торгівлі сировиною та комунальних послуг, але це не призвело до вищі закордонні інвестиції. Навпаки, Chevron і Exxon

(обидві Сполучені Штати) і Saudi Aramco (Саудівська Аравія) позбулися іноземних активів, одночасно збільшуючи внутрішні інвестиції. Європейські енергетичні компанії, включаючи Shell (Велика Британія), BP (Велика Британія) і Total Energies (Франція), продовжили продаж активів, що працюють на викопному паливі. Еквінор (Норвегія) був винятком; він збільшив інвестиції як усередині країни, так і за кордоном, щоб забезпечити постачання газу до Європи. OMV (Австрія) та Repsol (Іспанія) суттєво не змінили рівень або географічний розподіл своїх активів [45].

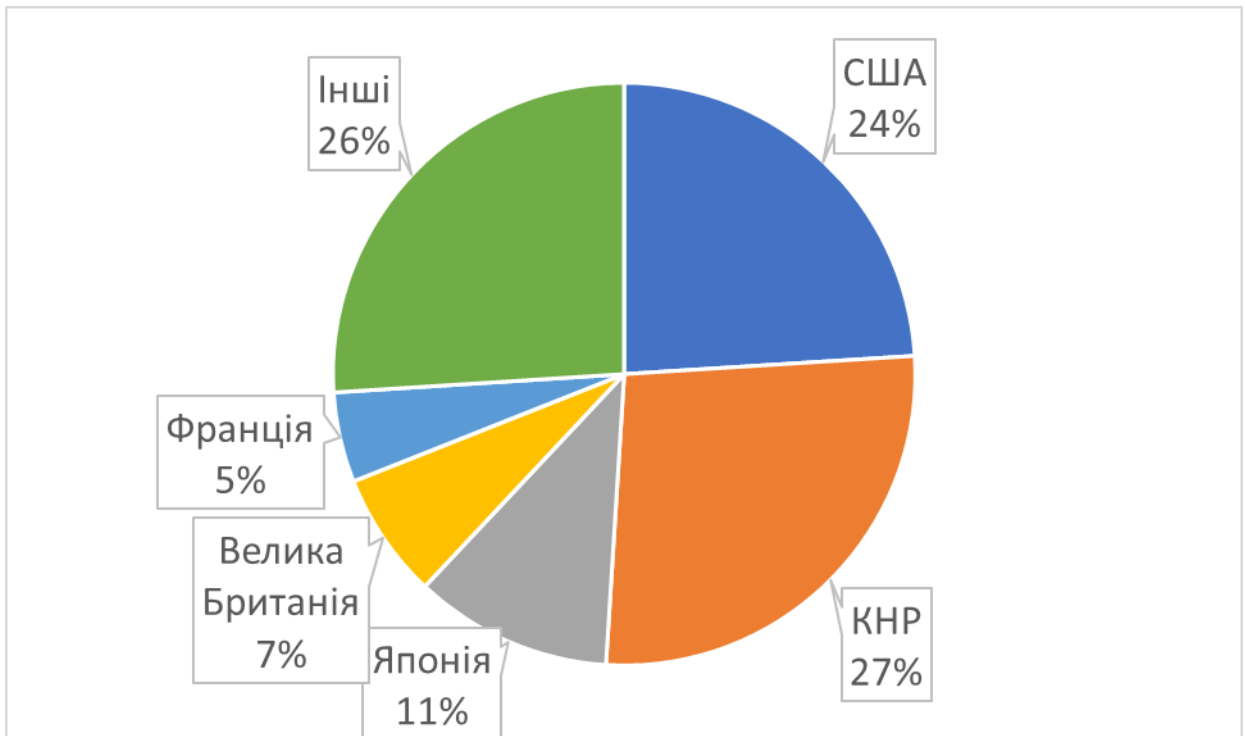


Рис 2.4. Регіональний розподіл ТНК в світі в 2022 р.

Джерело: [19]

Комунальні МНК також отримували високі доходи, але обережно інвестували в нові проекти за кордоном, оскільки урядові заходи, спрямовані на захист споживачів від вищих рахунків за електроенергію, дискусії щодо оподаткування надприбутків і загальна геополітична невизначеність не сприяли цьому. Наприклад, незважаючи на прибутковий рік, Enel (Італія) запустила великий план продажу активів (у Латинській Америці, Греції, Іспанії та Австралії), щоб зменшити борг. RWE (Німеччина) продовжила

свою реструктуризацію, щоб стати компанією, що займається виключно відновлюваною енергією, втративши деякі іноземні активи.

В автомобільному секторі більшість із 100 найбільших ТНК отримали збільшення доходів і інвестували за кордоном у нові підприємства, часто для інтеграції ланцюга постачання виробництва своїх електромобілів або розширення виробничих потужностей. Наприклад, GM (Сполучені Штати) інвестувала значні кошти у видобуток і переробку літію як усередині країни, так і в Південній Америці. BMW (Німеччина) розширила виробництво електромобілів у Китаї [67].

У фармацевтиці кілька провідних ТНК реструктуризували, припинили інвестиції в дослідження та розробки або продали бізнес-підрозділи. Чотири – Glaxo Smith Kline (Велика Британія), J&J (Сполучені Штати), Sanofi (Франція) і Novartis (Швейцарія) – завершили або оголосили про важливі виділення. Найбільша з цих операцій передбачала виділення Glaxo Smith Kline свого бізнесу з охорони здоров'я (спільним володінням з MNE Pfizer США) для створення нової компанії під назвою Haleon, зосередженої виключно на вакцинах і ліках, що відпускаються за рецептом.

У технологічній галузі лише напівпровідникові багатонаціональні підприємства (Intel і Micron Technology, обидві Сполучені Штати) значно збільшили свої закордонні інвестиції. Глобальна конкуренція та геополітична напруженість підштовхнули найбільшого у світі виробника чіпів за контрактом, Taiwan Semiconductor Manufacturing Corp, розпочати створення потужностей з виробництва напівпровідників у Сполучених Штатах, Японії та, можливо, в Європі. До 2020 року вона мала закордонні виробничі потужності лише в Китаї, а її іноземні довгострокові активи становили менше 2 млрд дол США; наприкінці 2022 року його іноземні активи вже зросли більш ніж у чотири рази до 8,5 млрд дол США [20].

Інші провідні багатонаціональні компанії в технологічному секторі не розширювали свою діяльність за кордоном, хоча їхні доходи продовжували зростати в 2022 році. Усі великі технологічні компанії Сполучених Штатів –

Alphabet, Microsoft, Apple і Amazon – перемістили свій операційний слід на внутрішній ринок, зменшивши іноземні активи. Азійські МНК, включаючи Tencent (Китай), Hon Hai (Гонконг, Китай), Huawei (Китай), Samsung (Республіка Корея) і Sony (Японія), також скоротили свої іноземні активи порівняно з внутрішніми активами. МНК в інших галузях не зазнали значних змін у темпах інтернаціоналізації.

У результаті середній індекс транснаціоналізації у 2022 році не змінився. Винятком стала транспортно-логістична компанія AP Moller-Maersk (Данія). За останні роки компанія перетворилася на інтегрованого постачальника логістичних послуг, повернувшись до топ-100 рейтингу після шести років відсутності. Інші нові записи включають компанію з бізнес-послуг AerCar (Ірландія), яка купила лізинговий бізнес авіаційної техніки GE (Сполучені Штати) у 2021 році, а також виробника важкої техніки та транспортних засобів Volvo (Швеція) [45].

Серед МНП, які вийшли з рейтингу в 2022 році, є торговий дім Marubeni (Японія), який продав непрофільні активи на суму понад 3 млрд дол США, у тому числі зерновий бізнес Gavihon Agriculture (США) за 1,1 млрд дол США. Компанія комерційної нерухомості Unibail-Rodamco-Westfield (Франція) також вийшла з рейтингу після продажу своїх торгових центрів у США. У зв'язку з тим, що китайські багатонаціональні підприємства все ще борються з пандемією та перебоями в ланцюжку поставок у 2022 році, а також геополітичною напруженістю, їх діяльність за кордоном була відносно обмеженою.

У рейтингу провідних ТНК з економік, що розвиваються, трьома найбільшими угодами стали придбання компанією Petroliam Nasional (Малайзія) виробника неорганічної хімії Perstorp (Швеція) за 2,5 млрд. дол США, придбання телекомунікаційною компанією Ooredoo (Катар) оператора бездротового зв'язку PT Hutchison Indonesia за 1,7 млрд дол США і придбання компанією FEMSA (Мексика) оператора закуочних Valora (Швейцарія) за 1,2 млрд. дол США [23].

Висновки до другого розділу

1. Згідно з проведеним аналізом, можна зробити висновок не лише про збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій, а й про зміну географії прямого іноземного інвестування. По-перше, збільшується кількість країн, що беруть участь у процесі вивезення та ввезення капіталу. По-друге, географічні зміни пов'язані з виходом країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються, на перше місце за обсягом накопичених прямих іноземних інвестицій. Проведено аналіз світових та регіональних тенденцій припливу прямих іноземних інвестицій. Особливий інтерес представляють виявлені просторові зрушення у структурі розподілу прямих іноземних інвестицій.

2. Проведений аналіз дозволяє констатувати що, ПІІ у первинному секторі поступово зростали, характеризуючись збільшенням інвестицій у гірничодобувну промисловість, кар'єри та нафтову промисловість. Зараз на нього припадає 14 відсотків від загального обсягу прямих іноземних інвестицій. У 2022 році вартість проектів прямих іноземних інвестицій у виробництві зросла на 7 відсотків. Найбільше зростання спостерігалось в харчовій та хімічній промисловості, тоді як проекти ПІІ у сфері коксу, нафти та ядерного палива спостерігали найбільше відсоткове зниження. ПІІ в хімічній промисловості зросли на 65 відсотків, в основному в результаті великих інвестицій у фармацевтику. Економічна невизначеність у 2022 році сильно вплинула на автомобільну промисловість. Вартість проектів прямих іноземних інвестицій впала на 15 відсотків. У 2022 році ПІІ в сектор послуг зросли на 15 відсотків і досягли 570 мільярдів доларів. Нефінансові послуги, на які припадає 85 відсотків від загального обсягу, помірно зросли завдяки збільшенню прямих іноземних інвестицій, спрямованих на електроенергію, газ і воду, а також на транспорт і зв'язок. Фінансові послуги зафіксували збільшення вартості проектів прямих іноземних інвестицій на 13 відсотків,

досягнувши 80 млрд. дол США. Однак вони залишилися приблизно на 50 відсотків нижчими за середній показник до кризи.

3. Прямі іноземні інвестиції є основною формою глобальної експансії транснаціональних корпорацій, і донедавна вони були визначальним типом інвестицій. Міжнародний валютний фонд встановлює 10-відсоткову мінімальну частку власності, необхідну для того, щоб материнська компанія вважалася такою, що має контрольний пакет акцій іноземної філії. Іноземні інвестиції з меншим відсотком власного капіталу класифікуються як портфельні інвестиції. Потоки ПІІ складаються з власного капіталу, активів і зобов'язань, реінвестованих прибутків та іншого капіталу ,наприклад, внутрішньофірмові позики. Підприємство прямого інвестування може бути дочірнім підприємством (підприємство, понад 50 відсотків якого належить інвестору-нерезиденту), або асоційоване підприємство (підприємство, у якому від 10 відсотків до 50 відсотків належить інвестору-нерезиденту) чи філія (некорпоративне підприємство, яке повністю або спільно належить нерезиденту).

РОЗДІЛ 3 АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

3.1. Моделювання впливу іноземного інвестування на глобальний економічний розвиток

Глобальний імпульс ПІІ, який спостерігався у 2021 році, послабився у 2022 році, оскільки глобальні потоки ПІІ впали на 24% до 1286 млрд дол. США після значних вилучень капіталу телекомунікаційним МНК, що працює в Люксембурзі (після передачі значних активів іншим країнам у 4 кварталі 2022 року). За винятком Люксембургу, світові потоки ПІІ скоротилися на 5% у 2022 році порівняно з попереднім роком. Великі інвестиційні операції та операції з деінвестування за участю інвесторів та інвестованих компаній, розташованих у вибраних економіках ОЕСР, сприяли підвищенню волатильності глобальних тенденцій ПІІ, особливо в недавньому минулому. Тим не менш, основні одержувачі ПІІ, такі як Китайська Народна Республіка (далі — Китай) і Сполучені Штати, зафіксували менший приплив ПІІ у 2022 році, частково відображаючи уповільнення нових інвестиційних проєктів, спрямованих на ці країни. Глобальна активність у сфері злиттів і поглинань продовжувала знижуватися, можливо, у відповідь на погіршення фінансових умов, геополітичну напруженість і занепокоєння щодо наближення рецесії. Перспективи на 2023 рік залишаються невизначеними, оскільки вартість угод злиття та поглинання ще більше впала в першому кварталі 2023 року. Тим не менш, у 2022 році глобальна інвестиційна активність залишалася позитивною, хоча кількість проєктів залишалася нижчою за рівень до пандемії.

Таблиця 3.1

Надходження ПІІ в світі, в країни G-20 та ЄС (млрд дол. США)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Світ	2,061	1,745	1,451	1,741	1,037	1,678	1,281
G-20	1,295	995	1,014	926	687	1,145	970
ЄС	620	379	401	649	106	167	-147

Джерело: [33]

На рисунку 1 показано річні глобальні потоки ПІІ з 2016 по 2022 рік. Якщо дивитися на піврічні значення, світові потоки ПІІ зросли на 24% у першій половині 2022 року, перевищивши будь-яке півріччя річний рівень, який спостерігався з 2018 року, а потім впав на 58% у другій половині року.³ Дивлячись на квартальні значення, більша частина падіння глобальних потоків ПІІ відбулася в останньому кварталі 2022 року, на 95% менше, ніж у попередньому кварталі.

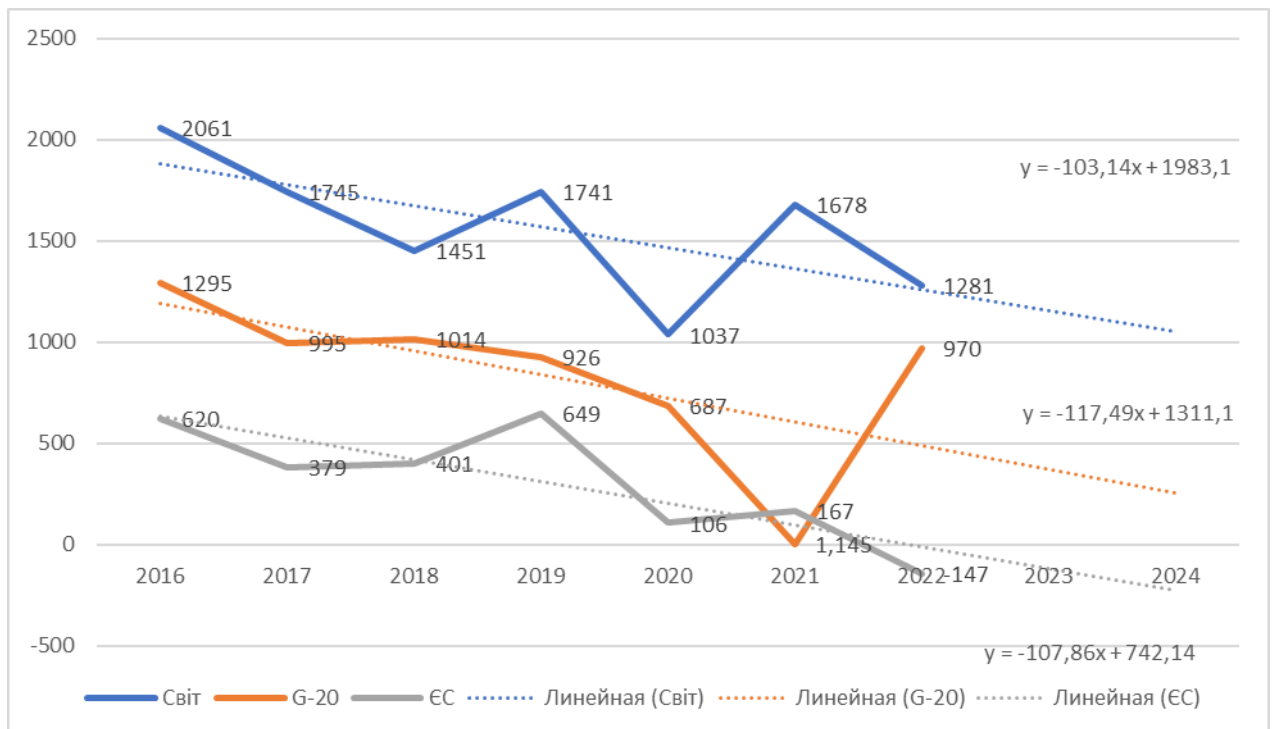


Рис 3.1. Динаміка та прогноз надходження ПІІ в світі, в країни G-20 та ЄС (млрд дол. США)

Джерело: [45]

У регіоні ОЕСР надходження ПІІ впали на 26% до 496 мільярдів доларів США, в основному через значне вилучення інвестицій з Люксембургу. Це падіння було частково компенсовано різким зростанням у Швейцарії внаслідок великих вилучень у 2021 році, і у Сполученому Королівстві, де було зафіксовано значний негативний приплив у попередньому році. Потоки ПІІ в решту економік країн ОЕСР, за винятком трьох вищезгаданих країн, зменшилися на 2%. Це маскує композиційний ефект: потоки ПІІ до Сполучених Штатів зменшилися на 21% у 2022 році та зросли в інших країнах, зокрема в Австралії, Італії та Швеції. У той час як підйом в Італії був здебільшого пов'язаний з рухом внутрішнього боргу компаній, вищий приплив в Австралії та Швеції був зумовлений збільшенням потоків акцій. Потоки ПІІ у 27 країнах ЄС загалом, за винятком Люксембургу, зросли на 22% [23].

Приплив прямих іноземних інвестицій до країн G20 скоротився на 15%. У той час як вони зросли на 7% в країнах G20 ОЕСР, вони впали на 38% в економіках G20, що не входять до ОЕСР, в основному через зниження в Китаї та, меншою мірою, в Південній Африці, порівняно з піковими рівнями, зафіксованими в 2021 році (див. ПІІ в цифрах – квітень 2022 р.). Навпаки, потоки прямих іноземних інвестицій у Бразилії зросли на 68%, досягнувши десятирічного рекорду в 85 млрд дол. США, завдяки більшому реінвестуванню прибутків і переміщенню боргу всередині компанії.

Незважаючи на скорочення надходжень ПІІ, Сполучені Штати залишалися головним напрямком надходження ПІІ у всьому світі у 2022 році (318 мільярдів доларів США), за ними йдуть Китай (180 млрд дол. США) і Бразилія (85 млрд дол. США) [41].

Відтік ПІІ з країн ОЕСР скоротився на 14% до 1,067 млрд дол. США, але зріс на 9%, якщо виключити останні тенденції з Люксембургу. Значна частина цього збільшення пояснюється рекордно високим відтоком з Австралії (див. ПІІ у цифрах – жовтень 2022 р.). Інші країни, які сприяли збільшенню, включали Швецію та Сполучене Королівство, головним чином

через рух внутрішньокорпоративної заборгованості, та Іспанію, яка зафіксувала негативний відтік у 2021 році.⁸ Загалом відтік у ЄС-27, за винятком Люксембургу, скоротився на 7%, при цьому вилучення капіталу з Ірландія значною мірою сприяє поглибленню падіння [11].

Таблиця 3.2

Відтік ПІІ в світі, з країн G-20 та ЄС (млрд дол. США)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Світ	1,569	1,608	986	1,357	668	1,709	1,291
G-20	920	1,154	645	857	564	1,302	1,374
ЄС	454	472	411	599	350	466	127

Джерело: [61]

Відтік ПІІ з економік G20 зріс на 5% у 2022 році. Однак, хоча відтік з економік G20 ОЕСР збільшився на 16%, він зменшився на 28% з економік G20, що не входять до ОЕСР.

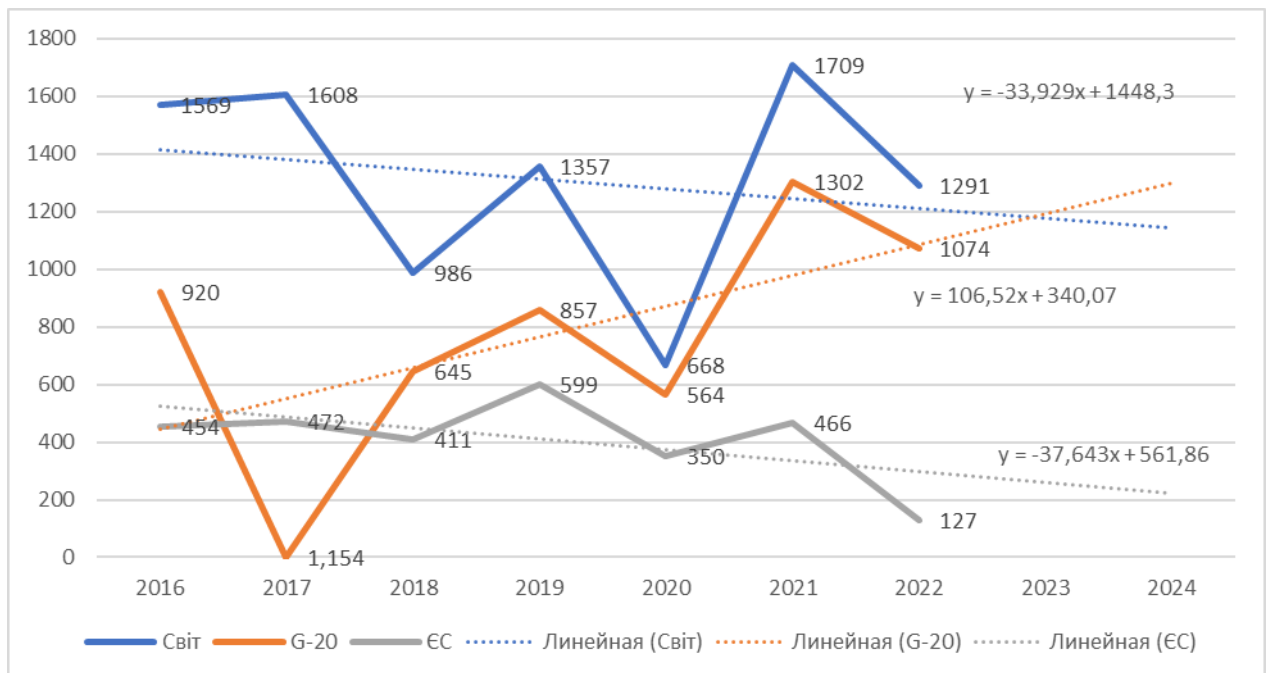


Рис 3.2. Динаміка та прогноз відтоку ПІІ в світі, з країн G-20 та ЄС (млрд дол. США)

Джерело: [28]

У 2022 році Сполучені Штати були основним джерелом відтоку прямих іноземних інвестицій у світі з 403 мільярдами доларів США, за ними йшли Японія (162 млрд дол. США) і Китай (150 млрд дол. США).

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. Вартість завершених транскордонних угод M&A в країнах з розвинутою економікою (АЕ) впала на 18% у 2022 році порівняно з безпрецедентним рівнем у 2021 році. Кількість укладених угод також зменшилася на 8%, продовжуючи тенденцію до зниження. Ці падіння як у вартості угод, так і в цифрах погіршилися після початку року, можливо, відображаючи вищу інфляцію, підвищення процентних ставок, а також геополітичну та економічну невизначеність (Рисунок 10а). Вартість завершених угод злиття та поглинання на ринках, що розвиваються, і країнах, що розвиваються зросла на 13% у 2022 році, тоді як кількість завершених угод зменшилася на 2% [39].

На тлі жорсткішого фінансового середовища, триваючої геополітичної напруженості та похмурих економічних перспектив у першому кварталі 2023 року активність транскордонних злиттів і поглинань продовжувала знижуватися в країнах, що розвиваються. Падіння найбільше відчулося в країнах, що розвиваються, де вартість угод впала на 57% з попередній квартал [56].

Значна частина транскордонної діяльності M&A у другій половині року була зумовлена кількома великими угодами. Серед них – придбання Swedish Match (Швеція) компанією Philip Morris International (Швейцарія) у секторі споживання; у сфері охорони здоров'я – Vifor Pharma (Швейцарія), придбана біотехнологічною компанією CSL Ltd (Австралія); Norton LifeLock Inc (Сполучені Штати), у технологічному секторі, придбання Avast PLC (Великобританія), лондонського видавця програмного забезпечення; або придбання Meggitt PLC (Велика Британія) компанією Parker Hannifin Corp (Сполучені Штати) в аерокосмічній галузі.

Уповільнення укладання угод у 2022 році було відчутно в усіх секторах, але особливо в охороні здоров'я, де вартість завершених угод М&А знизилася на 47% порівняно з 2021 роком, технологіях (-32%) та дискреційному споживанні (-20%). Проте у 2022 році базові метали були єдиним сектором, який продовжував фіксувати зростання, із загальною вартістю угод майже вдвічі більшою, ніж укладених роком раніше. Діяльність укладання транскордонних угод також досить зосереджена в кількох країнах. Майже половина загальної вартості угод М&А у 2022 році була націлена лише на п'ять економік (Великобританія, Сполучені Штати, Австралія, Нідерланди та Швеція); а на трійку (кінцевих) інвестуючих економік (Сполучені Штати, Австралія та Канада) припадало 46% вартості всіх угод у 2022 році [40].

Анонсовані у 2022 році проекти нових інвестицій ще не відчули зустрічного вітру, який сприяв падінню активності М&А. Загальні капітальні витрати зросли на 44% в АЕ і подвоїлися в країнах що розвиваються порівняно з 2021 роком, хоча кількість проектів зросла скромніше і залишилася нижче рівня до пандемії. Капітальні витрати зросли в усіх секторах: виробництво (75%), послуги (35%) та інфраструктура (47%). Настрої інвесторів були високими, великі проекти також у видобувних галузях зросли у вісім разів. Діяльність нових інвестицій також географічно зосереджена: у 2022 році трьома найбільшими джерелами нових інвестицій були Сполучені Штати, Велика Британія та США. Арабські Емірати разом складають третину всіх оголошених капітальних витрат нових інвестицій; Сполучені Штати, Єгипет, Сполучене Королівство, Індія та Австралія були найбільш орієнтованими економіками інвесторів, і на них припадало 43% загальних капітальних витрат. Китай, п'ятий основний напрямок, на який націлили інвесторів у 2021 році, отримав менше проектів у 2022 році, ймовірно, у відповідь на низку факторів, включаючи тривалі обмеження, пов'язані з COVID-19, збої в ланцюгах постачання та зростання геополітичних проблем; кількість анонсованих ІТ-проектів і капітальних

витрат у Китаї знизилися відповідно на 24% і 44%, опустившись нижче рівня до пандемії (на 13% і 48% відповідно) [47].

Таблиця 3.3

Світові інвестиції та ВВП в 2013-2022 роках (трлн. дол. США)

Рік	Світові інвестиції (трлн. дол. США)	Світовий ВВП (трлн. дол. США)
2013	1,633	77,567
2014	1,601	79,876
2015	1,607	75,312
2016	2,154	76,234
2017	2,068	83,431
2018	1,723	87,287
2019	1,466	88,654
2020	1,751	85,392
2021	1,101	97,467
2022	1,621	101,472

Джерело: [17]

Аналізуючи вплив іноземного інвестування на економічний розвиток доцільно зробити розрахунок коефіцієнта кореляції (Формула 1) між обсягами світових інвестицій та ВВП. Отриманий коефіцієнт кореляції дорівнює 0,5 що вказує на наявність прямого середнього зв'язку між показниками.

$$r = \frac{\frac{1}{n} \cdot \sum |X - \bar{X}| \cdot |Y - \bar{Y}|}{\sigma_x \cdot \sigma_y} \quad (3.1) [55]$$

Глобальна економіка знову переживає дуже невизначений момент, коли сукупні наслідки несприятливих потрясінь за останні три роки, зокрема пандемія COVID-19 і вторгнення Росії в Україну, проявляються непередбаченими способами. Стимульована відкладеним попитом, тривалими перебоями в постачанні та стрибками цін на сировинні товари, минулого року

в багатьох економіках інфляція досягла максимумів за багато десятиліть, що спонукало центральні банки до агресивних посилень, щоб повернути її до своїх цільових показників і зберегти інфляційні очікування.

Незважаючи на те, що центральні банки сповістили про це по телеграмі, швидке зростання процентних ставок і очікуване уповільнення економічної активності, що призвело до зниження інфляції, разом із наглядовими та регуляторними прогалинами та матеріалізацією банківських ризиків, сприяло стресам у деяких фінансових секторах. системи, що викликає занепокоєння щодо фінансової стабільності. Загалом сильні позиції банків щодо ліквідності та капіталу свідчать про те, що вони зможуть поглинути наслідки посилення монетарної політики та плавно адаптуватися. Проте деякі фінансові установи з бізнес-моделями, які значною мірою поклалися на збереження надзвичайно низьких номінальних процентних ставок минулих років, зазнали гострого стресу, оскільки виявилися або неготовими, або неспроможними пристосуватися до швидкого зростання ставок [61].

Неочікувані банкрутства двох спеціалізованих регіональних банків у Сполучених Штатах у середині березня 2023 року та падіння довіри до Credit Suisse, всесвітньо важливого банку, сколихнули фінансові ринки, і вкладники банків та інвестори переоцінили безпеку своїх активів і віддалилися. від установ та інвестицій, які вважаються вразливими. Втрата довіри до Credit Suisse призвела до посередницького поглинання. Загальні індекси акцій на основних ринках впали нижче своїх рівнів до потрясінь, але акції банків зазнали надзвичайного тиску. Незважаючи на рішучі політичні дії, спрямовані на підтримку банківського сектору та заспокоєння ринків, деякі вкладники та інвестори стали дуже чутливими до будь-яких новин, оскільки їм важко зрозуміти всю вразливість банків і небанківських фінансових установ та їхні наслідки для ймовірного найближчого шляху розвитку економіки. Фінансові умови посилюються, що, ймовірно, призведе до зниження обсягів кредитування та активності, якщо вони триватимуть [46].

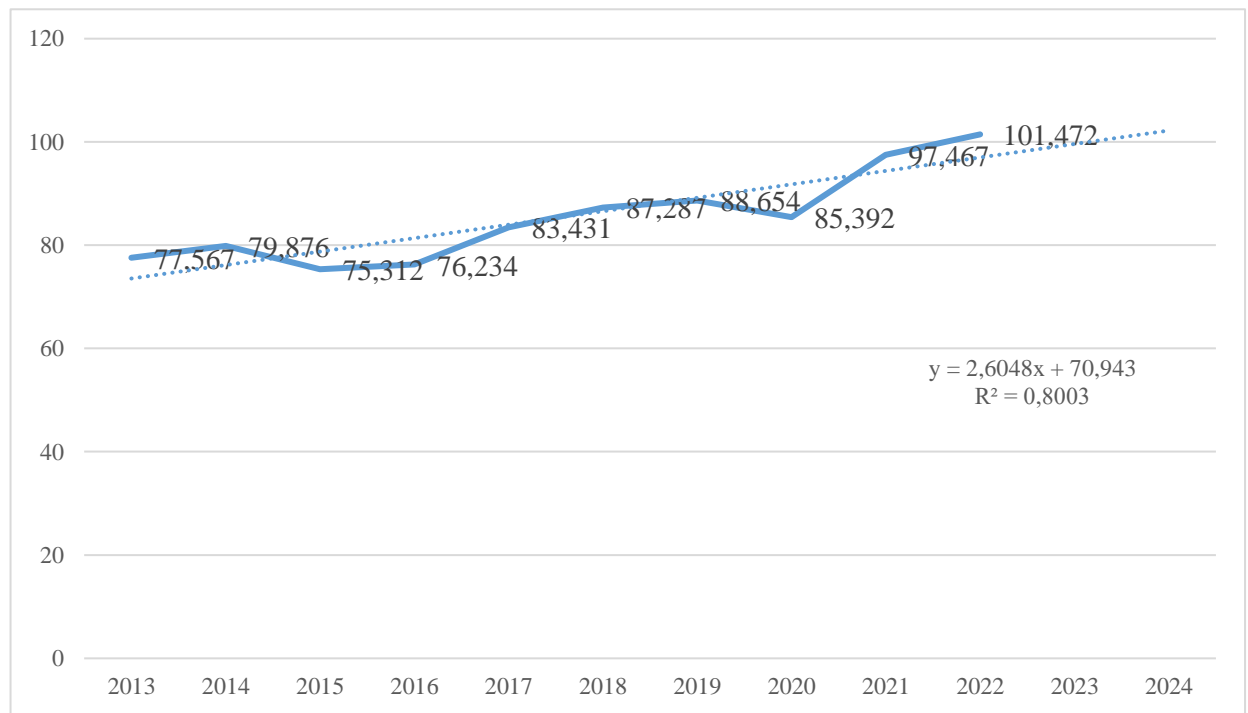


Рис 3.3. Динаміка та прогноз світового ВВП (трлн дол. США)

Джерело: [10]

До недавніх потрясінь у фінансовому секторі активність у світовій економіці демонструвала перші ознаки стабілізації на початку 2023 року після негативних потрясінь минулого року. Втручання Росії в Україну та триваюча війна спричинили серйозні шоки цін на сировину та енергоносії та збої в торгівлі, спровокувавши початок значної переорієнтації та коригування багатьох економік. З'явилися й широко поширилися нові заразні штами COVID-19.

Спалахи захворювання особливо вплинули на економіку в країнах, де населення мало імунітет і були введені суворі обмеження, наприклад у Китаї. Незважаючи на те, що ці події загрожували відновленню, у другій половині 2022 року економічна діяльність у багатьох економіках виявилася кращою, ніж очікувалося, що зазвичай відображає сильніші, ніж очікувалося, внутрішні умови. Ринки праці в країнах з розвинутою економікою, особливо в Сполучених Штатах, залишаються дуже сильними, а рівень безробіття історично низький. Незважаючи на це, довіра залишається низькою в усіх

регіонах порівняно з тим, де вона була на початку 2022 року, до вторгнення Росії в Україну та відновлення COVID-19 у другому кварталі [23].

Завдяки нещодавньому зростанню волатильності фінансового ринку та численним індикаторам, що вказують у різних напрямках, туман навколо світових економічних перспектив згустився. Невизначеність є високою, а баланс ризиків рішуче змістився в бік зниження, поки фінансовий сектор залишається нестабільним. Основні сили, які вплинули на світ у 2022 році — жорстка монетарна позиція центральних банків для погашення інфляції, обмежені фіскальні буфери для поглинання шоків на тлі історично високих рівнів боргу, стрибки цін на сировинні товари та геоекономічна фрагментація через війну Росії в Україні та економічне відновлення Китаю — здається, ймовірно, триватиме до 2023 року.

Але тепер ці сили перекриваються новими проблемами фінансової стабільності та взаємодіють із ними. Жорстка посадка — особливо для розвинутих економік — стала набагато більшим ризиком. Політики можуть зіткнутися зі складними компромісами, щоб знизити тривалу інфляцію та підтримувати зростання, одночасно зберігаючи фінансову стабільність.

Базовий прогноз полягає в тому, що глобальне зростання виробництва, яке оцінюється в 3,4 відсотка в 2022 році, впаде до 2,8 відсотка в 2023 році, що на 0,1 відсоткового пункту нижче, ніж прогнозувалося в оновленому звіті WEO за січень 2023 року (таблиця 1.1), а потім підніметься до 3,0 відсотка в 2024 році. прогноз на найближчі роки значно нижчий за той, який очікувався до початку несприятливих потрясінь з початку 2022 року [33].

Порівняно з прогнозом WEO Update за січень 2022 року, світове зростання у 2023 році буде на 1,0 відсотковий пункт нижчим, і очікується, що цей розрив у зростанні скоротиться лише поступово протягом наступних двох років. Базовий прогноз також є слабким за історичними мірками. Протягом двох передпандемічних десятиліть (2000–09 та 2010–19) світове зростання в середньому становило 3,9 і 3,7 відсотка на рік відповідно.

У країнах з розвинутою економікою прогнозується, що зростання скоротиться вдвічі в 2023 році до 1,3 відсотка, а потім підніметься до 1,4 відсотка в 2024 році. Хоча прогноз на 2023 рік дещо вищий (на 0,1 відсоткового пункту), ніж в оновленому звіті WEO за січень 2023 року, це добре. нижче прогнозу на 2,6 відсотка в січні 2022 року. Очікується, що близько 90 відсотків розвинутих економік спостерігатимуть зниження темпів зростання у 2023 році. З різким уповільненням у розвинених економіках очікується зростання безробіття: зростання в середньому на 0,5 відсоткового пункту порівняно з 2022 роком до 2024 року [63].

Для країн з ринком, що формується, і економік, що розвиваються, економічні перспективи в середньому кращі, ніж для розвинених економік, але ці перспективи значно відрізняються в різних регіонах. Очікується, що в середньому зростання становитиме 3,9 відсотка в 2023 році та зросте до 4,2 відсотка в 2024 році. Прогноз на 2023 рік дещо нижчий (на 0,1 відсоткового пункту), ніж в оновленому звіті WEO за січень 2023 року, і значно нижчий за січневий прогноз у 4,7 відсотка 2022. Очікується, що в країнах, що розвиваються з низьким рівнем доходу, ВВП зросте в середньому на 5,1 відсотка протягом 2023–2024 років, але прогнозоване зростання доходу на душу населення в середньому становитиме лише 2,8 відсотка протягом 2023–2024 років, що нижче середнього показника для країн із середнім рівнем доходу (3,2 відсотка) і, таким чином, нижче шляху, необхідного для зближення рівня життя з рівнем життя в країнах із середнім рівнем доходу.

Ймовірний альтернативний сценарій Нещодавні події показали, як більша, ніж очіувалося, крихкість у сегментах банківської системи Сполучених Штатів та інших регіонів може спричинити потрясіння у фінансовому секторі. Нестабільність походить від поєднання нереалізованих збитків, які відображають швидкість і масштаби посилення монетарної політики, і залежності від незастрахованого або оптового фінансування. Подальші потрясіння, спричинені такою нестабільністю, ймовірні, з потенційно значним впливом на світову економіку. У цьому підрозділі

використовується модель Групи двадцяти (G20) МВФ для аналізу економічних наслідків сценарію, за яким матеріалізуються відповідні та ймовірні ризики [28].

Ймовірний альтернативний сценарій передбачає помірне додаткове посилення умов кредитування. Посилення пов'язане з подальшим стресом в окремих банках, які вразливі за двома показниками: частка нероздрібних або незастрахованих вкладників і нереалізовані збитки. Умови фінансування для всіх банків стають жорсткішими через посилення занепокоєння щодо платоспроможності банків та потенційних ризиків у фінансовій системі. Суворіший нагляд також сприяє більш обережній поведінці банків. Загальний вплив полягає в зменшенні пропозиції кредитів і вищих спредах для нефінансових фірм і домашніх господарств. Припускається, що обсяги реального банківського кредитування в Сполучених Штатах у 2023 році зменшаться на 2 відсотки порівняно з базовим сценарієм – це приблизно одна десята від зменшення, яке спостерігалось протягом 2008–2009 років, що еквівалентно збільшенню корпоративних спредів на 150 базисних пунктів. , в середньому, у 2023 році. Після 2023 року жорсткість поступово зникає. Аналогічне зменшення кредитів і подібне збільшення спредів відбуваються в євроні та в Японії. Інші країни також відчують погіршення фінансових умов, причому величина пов'язана з тим, наскільки тісно корелюють їхні відповідні фінансові умови з умовами в Сполучених Штатах. Країни також страждають від зовнішнього впливу на торгівлю та впливу на світові ціни на сировинні товари. Сценарій припускає, що грошово-кредитна політика реагує на спад економічної активності та інфляційний тиск, що впливає, з нижчими ставками, ніж у базовому сценарії [12].

Що стосується фіскальної політики, передбачається, що автоматичні стабілізатори діють, але немає додаткового законодавчого стимулу. Політика балансу та інші втручання центральних банків і регуляторів, спрямовані на збереження стабільності фінансової системи, явно не моделюються, але неявно припускаються, що вони допомагають запобігти більшій кризі.

Помірне посилення фінансових умов призводить до зниження рівня світового виробництва на 0,3 відсотка в 2023 році, що означає реальне зростання приблизно на 2,5 відсотка замість 2,8 відсотка в базовому прогнозі – найнижчий результат з часів глобального уповільнення 2001 року, за винятком початкова криза COVID-19 у 2020 році та світова фінансова криза у 2009 році. Реальний ВВП на 0,2 відсотка нижчий за базовий рівень у 2024 році, а потім поступово відновлюється. Ефекти, як правило, більші в країнах з розвинутою економікою, ніж у країнах з ринковою економікою, що розвивається, при цьому зростання падає нижче 1 відсотка порівняно з 1,3 відсотка в базовому прогнозі.

Сполучені Штати, євросона та Японія мають найбільше падіння зростання порівняно з базовим рівнем: приблизно на 0,4 відсоткового пункту нижче у 2023 році. Країни з більшою торговою залежністю від Сполучених Штатів (такі як Мексика та Канада) відчувають сильніший вплив; ті що з меншим впливом (наприклад, Китай) менше страждають [17].

3.2. Глобальні тренди міжнародного іноземного інвестування

У 2022 році активність у сфері інвестиційної політики зросла, оскільки багато країн вжили заходів для протидії очікуваному економічному спаду. Після реєстрації рекордно низьких рівнів у період після пандемії заходи, сприятливі для інвестицій, посилилися як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються, повернувши їх відносну частку до тенденцій до пандемії.

У 2022 році шістьдесят шість країн запровадили загалом 146 політичних заходів, що впливають на іноземні інвестиції, що на 35 відсотків більше, ніж у 2021 році. менш сприятливі для інвестицій залишалися стабільними. Це повернуло відносну частку сприятливої політики до рівнів до пандемії, що відображає визнання політиками необхідності стимулювати інвестиції та

сприяти економічному зростанню в умовах безпрецедентних викликів, спричинених поточною глобальною кризою [60].

Країни, що розвиваються, продовжували віддавати пріоритет залученню інвестицій як ключовому елементу у своїх стратегіях економічного відновлення та розвитку. У 2022 році три чверті заходів, більш сприятливих для інвестицій, були прийняті в країнах, що розвиваються. Вперше після пандемії частка сприятливіших інвестиційних заходів значно зросла також у розвинених країнах (на 21 відсоток). Ініціативи зі сприяння інвестиціям і режими заохочення для сприяння відновлюваній енергетиці та іншим інвестиціям, пов'язаним із кліматом, були серед заходів, які впроваджувалися найчастіше.

Кількість нових менш сприятливих для інвестицій заходів залишилася стабільною порівняно з 2021 роком, а їх частка повернулася до допандемічного рівня (28 відсотків не нейтральних заходів). У країнах, що розвиваються, менш сприятливі заходи становлять лише 13 відсотків від загальної кількості. Навпаки, половина заходів, прийнятих розвиненими країнами, запровадила або посилила інвестиційні обмеження, що на 29 процентних пунктів менше порівняно з 2021 роком. Деякі з цих заходів прямо чи опосередковано пов'язані з проблемами національної безпеки щодо іноземної власності на критичну інфраструктуру, основні технології чи інші чутливі внутрішні активи. Часто вони являли собою розширення обмежень, запроваджених під час пандемії, мотивованих бажанням захистити чутливий вітчизняний бізнес від іноземних поглинань [15].

Додаткові п'ять заходів мали нейтральний або невизначений характер, наприклад зміни повноважень установ, відповідальних за сприяння інвестиціям або перевірку. У регіональному розрізі країни Азії продовжували залишатися найактивнішими реформаторами, за ними йшли країни Африки, Латинської Америки та Карибського басейну. Серед розвинутих регіонів європейські країни продовжували вживати найбільшу кількість заходів, більш ніж удвічі порівняно з 2021 роком. Кількість заходів, прийнятих у Північній

Америці та інших розвинених регіонах, залишилася стабільною порівняно з 2021 роком.

Серед 21 заходів інвестиційної політики, прийнятих у першому кварталі 2023 року, 76 відсотків (16 заходів) були прийняті країнами, що розвиваються. Чотирнадцять із них були спрямовані на сприяння або залучення прямих іноземних інвестицій. Навпаки, серед решти п'яти заходів, прийнятих розвиненими країнами, два були спрямовані на посилення контролю над прямими іноземними інвестиціями, а один запровадив податок на надприбуток.

У 2022 році тенденція до збільшення перевірки прямих іноземних інвестицій продовжилась і поширилася. Іншою важливою тенденцією стало запровадження кількома європейськими країнами податку на надприбуток. Запровадження або посилення правил національної безпеки, що впливають на ПІІ, становить 44 відсотки політичних заходів, менш сприятливих для інвестицій, більшість із яких запровадили розвинені країни. Крім того, кілька розвинених країн запровадили податки, спрямовані на забезпечення справедливого розподілу прибутків у галузях, які зазнали значних здобутків через пандемію та фінансування програм відновлення або субсидій для споживачів енергії [31].

Заходи сприяння прямим іноземним інвестиціям у розвинутих країнах зосереджені на заохоченні інвестицій у відновлювану енергетику та інші інвестиції з позитивним впливом на навколишнє середовище. У 2022 році зусилля розвинених країн із заохочення прямих іноземних інвестицій були зосереджені на стимулюванні інвестицій у відновлювані джерела енергії та інші екологічно вигідні проекти. У 2022 році щонайменше 40 країн, що розвиваються, запровадили заходи сприяння та сприяння, щоб залучити додаткові прямі іноземні інвестиції та допомогти подолати економічні виклики, спричинені глобальною кризою. Заходи сприяння інвестиціям становили майже 52 відсотки всіх більш сприятливих для інвестицій заходів.

Щонайменше 22 країни, що розвиваються, запровадили стимули для інвесторів, більшість із них у формі нових фіскальних пільг для пріоритетних галузей або через інститут спеціальних економічних зон. У 2022 році кілька країн запровадили нові або розширені правові та інституційні механізми для сприяння прямих іноземних інвестицій. Лібералізація прямих іноземних інвестицій становила 21 відсоток більш сприятливих політичних заходів для прямих іноземних інвестицій, які країни, що розвиваються, запровадили у 2022 році.

Міркування національної безпеки та захисту стратегічних галузей промисловості також фігурували в деяких заходах країн, що розвиваються. Деякі країни, що розвиваються, також наголошують на впровадженні інвестиційних заходів, які надають пріоритет захисту стратегічних галузей промисловості та міркувань національної безпеки [72].

Глобальні потоки прямих іноземних інвестицій у 2022 році скоротилися на 12 відсотків до 1,3 трильйона доларів США після падіння у 2020 році та відновлення у 2021 році¹. Безліч криз і викликів на світовій арені – війна в Україні, високі ціни на продовольство та енергоносії, ризики рецесії та боргового тиску в багатьох країнах – негативно вплинули на глобальні прямі іноземні інвестиції. Значення міжнародного проектного фінансування та транскордонних злиттів і поглинань (M&As) були особливо похитнуті жорсткішими умовами фінансування, зростанням процентних ставок і невизначеністю на фінансових ринках. Вартість міжнародних угод з проектного фінансування впала на 25 відсотків у 2022 році, тоді як транскордонні M&A продажі були нижчими на 4 відсотки [39].

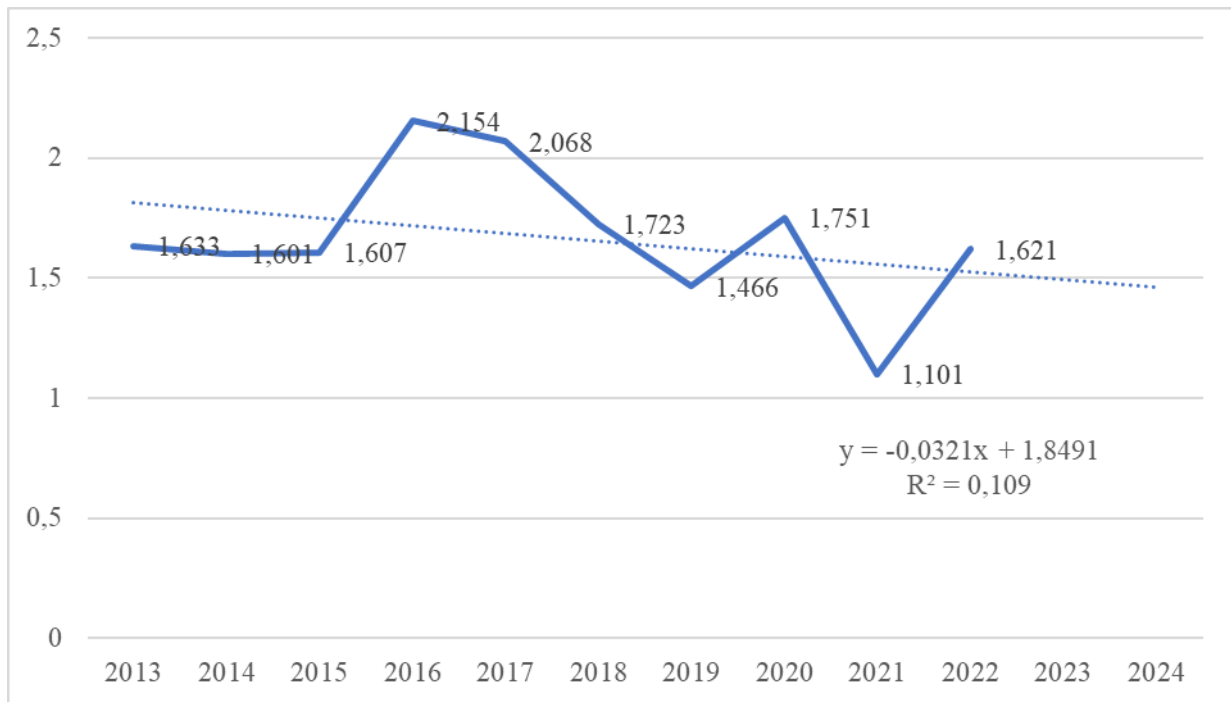


Рис 3.4. Тренд-аналіз динаміки міжнародного іноземного інвестування в світі (трлн дол. США)

Джерело: [43]

Глобальне середовище для міжнародного бізнесу та транскордонних інвестицій залишається складним у 2023 році. Хоча економічні перешкоди, які сформували інвестиційні тенденції у 2022 році, дещо вщухли, вони не зникли. Ціни на товари, які різко зросли під час війни в Україні, знизилися, але війна триває, а геополітична напруженість все ще висока. Останні потрясіння у фінансовому секторі в деяких розвинених країнах посилюють невпевненість інвесторів. У країнах, що розвиваються, високий рівень боргу обмежує фінансовий простір. ЮНКТАД очікує, що тенденція до зниження глобальних прямих іноземних інвестицій продовжиться у 2023 році.

Перші показники підтверджують негативний прогноз прямих іноземних інвестицій: проектна діяльність прямих іноземних інвестицій в першому кварталі 2023 року показує, що інвестори невпевнені та не схильні до ризику. За попередніми даними, кількість угод з міжнародного проектного фінансування в першому кварталі 2023 року значно скоротилася; транскордонна діяльність M&A також сповільнилася [34].

Глобальні тенденції прямих іноземних інвестицій узгоджуються з іншими макроекономічними змінними, які демонструють негативні або повільні темпи зростання. Серед компонентів прямих іноземних інвестицій нерозподілений прибуток залишався високим у 2022 році. Це відображає високий рівень прибутку найбільших багатонаціональних компаній у всіх секторах, особливо у видобувних галузях.

Потоки прямих іноземних інвестицій до розвинутих економік впали на 37 відсотків до 378 мільярдів доларів. Значна частина падіння була спричинена одноразовими транзакціями та фінансовими потоками, і були ознаки посилення інвестицій у нові проекти. Кількість оголошених нових проектів зросла на 4 відсотки, а вартість — на 37 відсотків [40].

Потоки прямих іноземних інвестицій до країн, що розвиваються, зросли на 4 відсотки до 916 млрд дол. США – найвищого зареєстрованого рівня. Кількість оголошень про нові проекти в країнах, що розвиваються, зросла на 37 відсотків, а їх вартість зросла більш ніж удвічі. Це збільшення було здебільшого результатом оголошених мегапроектів у секторі відновлюваної енергетики, включаючи п'ять із 10 проектів найвищої вартості.

Кількість міжнародних інвестиційних проектів, оголошених у країнах, що розвиваються, у секторах, пов'язаних із Цілями сталого розвитку (ЦСР), суттєво зросла у 2022 році. Однак зростання є незбалансованим, у деяких секторах ЦСР спостерігається лише повільний прогрес; він дуже нерівномірний, з негативними тенденціями в найменш розвинених країнах і стагнацією в багатьох інших країнах, що розвиваються; і перспективи зростання залишаються крихкими через очікуваний тиск на зниження загального обсягу прямих іноземних інвестицій у 2023 році.

Більше того, міжнародна інвестиційна діяльність у секторах ЦСР у країнах, що розвиваються, все ще наздоганяє після повільного або негативного зростання на початку періоду, після прийняття ЦСР у 2015 році. Збільшення інвестицій з 2015 року, як вимірюється кількістю нових проектів

та міжнародні угоди з проектного фінансування, обмежені для більшості секторів; один сектор (агропродовольчі системи) навіть демонструє нижчу інвестиційну активність у 2022 році, ніж у 2015 році.

В Цілях сталого розвитку до 2030 року (ЦСР) відсутність прогресу в активізації міжнародної інвестиційної діяльності в секторах ЦСР викликає серйозне занепокоєння.

У 2022 році загальна вартість нових інвестицій, пов'язаних із ЦСР, і міжнародного проектного фінансування в країнах, що розвиваються, досягла 471 мільярда доларів США проти 290 млрд дол. США у 2015 році. Кількість міжнародних інвестиційних проектів у сфері інфраструктури (до якої входять транспортна інфраструктура, виробництво та розподіл електроенергії) телекомунікації спостерігали найбільше зростання (26 відсотків), за яким йшов сектор водопостачання, санітарії та гігієни (WASH) (20 відсотків). Міжнародні інвестиції в агропродовольчий сектор, включаючи добрива, залишалися на низькому рівні [32].

Останні інвестиційні тенденції серед найменш розвинених країн різко відрізняються від тенденцій в інших країнах, що розвиваються. У найменш розвинених країнах транскордонні інвестиції в сектори ЦСР ще не оговталися після хвилі пандемії. Як кількість, так і вартість проектів зменшуються з 2020 року. У 2022 році найменш розвинені країни отримали найменшу частку інвестиційних проектів, пов'язаних із ЦСР, у ширшій групі країн, що розвиваються, впавши з 6,4% у 2021 році до 5,1% у 2022 році. В найменш розвинених країнах акції зазнали ще різкішого падіння у вартісному вираженні, впавши з 12 відсотків у 2021 році до 5 відсотків у 2022 році. Кількість проектів за останні два роки була значно нижчою в більшості секторів, за винятком відновлюваних джерел енергії, ніж у 2015 році.

Транскордонні інвестиції в енергетичний сектор залишалися відносно стабільними у 2022 році. Оголошення нових проектів зменшилися, а кількість міжнародних угод з проектного фінансування незначно зросла. Вартість інвестицій різко знизилася, але це пояснюється деякими

надзвичайно великими міжнародними проектними фінансовими угодами, зареєстрованими у 2021 році. Інвестиції у відновлювані джерела енергії залишалися на високому рівні, але зростання сповільнилося порівняно з 2021 роком [77].

Таблиця 3.4

Міжнародні інвестиції в проекти сталого розвитку (SDG)

	2021-2022	2015-2022
1. Інфраструктура. Транспортна інфраструктура, виробництво та розподіл електроенергії (крім відновлюваних), телекомунікації.	+26%	+16%
2. Відновлювальна енергія. Установки для виробництва відновлюваної енергії, всі джерела	+8%	+21%
3. Водне господарство. Забезпечення промисловості та домогосподарств водою та каналізацією	+20%	+13%
4. Агропродовольчі системи. Сільськогосподарське виробництво та процеси; добрива, пестициди та інші хімічні речовини; НДДКР; технології.	+6%	-19%
5. Охорона здоров'я та освіта Лікарняні приміщення, шкільні будівлі та інша інфраструктура для надання послуг.	+8%	+11%

Джерело: [19]

У сфері транспортної інфраструктури міжнародне фінансування проектів скоротилося на 7 відсотків у кількості проектів і на 10 відсотків у вартості. Основні проекти включали проект південно-західної залізниці Кадур–Чіккамагалур–Белур в Індії та проект портфеля електричних автобусів Сан-Паулу в Бразилії.

Сектор телекомунікацій продемонстрував загальне збільшення кількості проектів у 2022 році. У цьому секторі на найменш розвинені країни

все ще припадає незначна частка інвестицій, лише 15 проектів із 358 у країнах, що розвиваються. Лише 10 найменш розвинених країн (Ангола, Ефіопія, М'янма, Нігер, Руанда, Сенегал, Соломонові Острови, Сомалі, Об'єднана Республіка Танзанія та Замбія) зареєстрували міжнародні інвестиційні проекти у цьому секторі у формі дротової або бездротової телекомунікаційної інфраструктури або обробки даних і хостингу. послуги. Оскільки лише меншість населення в найменш розвинених країнах має доступ до Інтернету, внесок міжнародних інвестицій у ЦСР 9 (доступ до інформаційно-комунікаційних технологій, а також універсальне та доступне покриття Інтернетом) залишається обмеженим [40].

Кількість і вартість міжнародних угод з проектного фінансування подвоїлися. Значна частка була в проектах з опріснення води, які спрямовані на вирішення проблеми дефіциту води та важливі в контексті адаптації до зміни клімату [46].

Охорона здоров'я та освіта є відносно маргінальними секторами для прямих іноземних інвестицій. У 2022 році Китай оголосив про два найбільші проекти в галузі охорони здоров'я: глобальну штаб-квартиру Chimigen Biomedical у Ченду та проект Sartorius Chengdu Laboratory and Service Center. Інші приклади проектів включали будівництво нового лікувального корпусу в Національній педіатричній лікарні в Камбоджі.

Зростання цін на продовольство та вплив війни в Україні на ціни на товари загострили продовольчу безпеку в економіках, що розвиваються, особливо в деяких найбільш вразливих країнах. Значні інвестиції в трансформацію агропродовольчих систем також необхідні для адаптації до зміни клімату. Однак міжнародні інвестиції в сільське господарство та ланцюжок вартості сільського господарства (включаючи, серед іншого, основне сільськогосподарське виробництво; переробку харчових продуктів; виробництво насіння, добрив і пестицидів; а також пов'язану з ними технологію та науково-дослідну діяльність) залишаються на місці [49].

У 2022 році оголошені нові інвестиційні проекти зросли майже на 70 відсотків у вартості, але лише незначно в цифрах. Найпопулярнішим місцем для нових інвестицій була Мексика з 27 проектами, за нею йдуть Туреччина та Об'єднані Арабські Емірати з 24 проектами в кожній.

Кількість міжнародних угод з фінансування проектів подвоїлася, але розміри проектів були набагато меншими, оскільки загальна вартість зменшилася вдвічі. У найменш розвинених країнах зросли інвестиції в сектор агропродовольчих систем. Майже подвоїлася частка найменш розвинених країн у кількості нових проектів у країнах, що розвиваються; однак найменш розвинені країни залучили лише 3 з 20 – у середньому набагато більших – міжнародних угод з фінансування проектів у країнах, що розвиваються.

Країни, що розвиваються, залишаються ключовими напрямками для інвестицій у основне сільськогосподарське виробництво, яке охоплює рослинництво, перероблені культури, виробництво живих тварин і первинну продукцію тваринництва. Інвестиції в сільськогосподарське виробництво показали зростання у 2022 році. Більшість анонсованих інвестиційних проектів стосувалися плодоовочівництва, потім тваринництва, а потім зерна та олійних культур. EW Group (Німеччина) очолила нові інвестиції у тваринництво через чотири проекти з розведення птиці в Аргентині, Бразилії, Перу та Туреччині [56].

Основна частина транскордонної інвестиційної діяльності в агропродовольчій промисловості припадає на харчову промисловість. У 2022 році вартість проектів цієї категорії становила близько 60 відсотків інвестицій як у нові проекти, так і в міжнародні угоди про проектне фінансування. Міжнародне проектне фінансування зафіксувало значне зростання. Мексика, Об'єднані Арабські Емірати та Китай були основними напрямками для інвестицій у харчову промисловість.

У всьому світі використання неорганічних добрив зросло майже на 50 відсотків за останні два десятиліття, тоді як використання пестицидів зросло на 30 відсотків (FAO, 2022). Зростаючий попит на добрива та пестициди в

сільськогосподарському виробництві призвів до зростання інтересу з боку міжнародних інвесторів до цієї категорії. У 2022 році Бразилія була головним місцем для таких проектів, на яку припадає чверть з них, за нею йдуть Об'єднані Арабські Емірати та Чилі [33].

Інвестиції в технології для сектору агропродовольчих систем є важливою складовою модернізації сільського господарства, оскільки вони дозволяють виробникам продуктів харчування автоматизувати, контролювати та аналізувати процеси. У 2022 році кількість і вартість проектів у сільськогосподарських технологіях знизилися, лише кілька проектів у сфері продажів, маркетингу та підтримки.

Дослідження та розробки в агропродовольчій промисловості є ключовими для підвищення продуктивності та врожайності. З огляду на зростаючі виклики, пов'язані зі зміною клімату, новими хворобами сільськогосподарських культур і дедалі дефіцитнішими природними ресурсами, науково-дослідні роботи в сільському господарстві є ще важливішими. Міжнародна інвестиційна діяльність у цій сфері залишається незначною в країнах, що розвиваються. У 2022 році порівняно з 2021 роком кількість і вартість проектів знизилися. Бразилія була головним напрямком для інвестицій у дослідження та розробки.

Доклад з міжнародних інвестицій представив першу комплексну оцінку інвестиційних потреб, пов'язаних із ЦСР. Цей звіт показав щорічний дефіцит інвестицій у країни, що розвиваються, у 2,5 трлн дол. США.

Сьогодні, в середині Порядку денного сталого розвитку до 2030 року, ця цифра зросла до 4 трильйонів доларів на рік. Збільшення розриву є результатом дефіциту в роки з 2014 року в поєднанні з наслідками багатьох глобальних проблем, включаючи пандемію та потрійну продовольчу, паливну та фінансову кризи. На річній основі поточний інвестиційний дефіцит на 60-70 відсотків перевищує (вже значний) дефіцит, оцінений у 2014 році. Щоб досягти ЦСР до 2030 року, протягом наступних восьми років необхідно інвестувати понад 30 трлн дол. США [21].

Оцінка стосується, насамперед, капітальних витрат на (переважно) інфраструктурні проекти. Він отриманий як сума інвестиційного розриву, отриманого для кожного сектору ЦСР окремо, який оцінюється на основі останніх досліджень, опублікованих спеціалізованими установами, установами та дослідницькими організаціями у відповідних сферах компетенції з використанням метааналітичного підходу.

Збільшення потреб у інвестиціях є величезним, що підсилює аргументи, які вже були наведені в Докладі з міжнародних інвестицій для поступових змін у державних і приватних інвестиціях у ЦСР. У 2014 році мобілізація достатньої кількості коштів для досягнення Цілей сталого розвитку вже була непростим завданням. Тепер це ще більш складне та актуальне завдання. Незважаючи на те, що інвестиції в ЦСР – згідно зі звітом ЮНКТАД про світові інвестиції та Моніторингом інвестиційних тенденцій в ЦСР – зростають, а в деяких критично важливих сферах, таких як відновлювані джерела енергії, вони значно зростають, вони все ще недостатньо швидкі [27].

Хоча всі сектори ЦСР мають вирішальне значення для сталого розвитку, енергетичний сектор має найбільшу вагу з точки зору інвестиційних потреб. Енергетичні потреби становлять 2,2 трильйона доларів, що становить більше половини інвестиційного дефіциту. Ця прогалина повністю стосується інвестицій у виробництво відновлюваної енергії, енергоефективність та інші технології та джерела, пов'язані з переходом, охоплюючи не лише ЦСР 7 (доступна та чиста енергія), але й ЦСР 13 (кліматичні дії). Останній також фінансується за рахунок інвестицій в інші сектори ЦСР, включаючи водопостачання та санітарію, біорізноманіття та агропродовольчі системи.

З прогнозованим дефіцитом інвестицій у півтрильйона доларів на рік, другою найбільш капіталомісткою сферою ЦСР є водопостачання та санітарія, яка безпосередньо стосується ЦСР 6. Вона включає інвестиції у джерела води (наприклад, нові водоочисні та опріснювальні установки),

санітарні споруди та управління стічними водами. У сукупності енергетика, водопостачання та санітарія складають майже 70 відсотків загального дефіциту інвестицій напередодні 2030 року.

Інвестиції в економічну інфраструктуру, окрім енергетики, в основному спрямовані на досягнення ЦСР 9 (промисловість, інновації та інфраструктура), включаючи цілі щодо «розвитку стійкої, стійкої та інклюзивної інфраструктури» (9.1) і забезпечення «універсального доступу до інформаційних та комунікаційних технологій» (9.8). Для цього основна частина необхідних фінансів припадає на транспортну та телекомунікаційну інфраструктуру, для яких сукупний дефіцит інвестицій становить 400 мільярдів доларів на рік (приблизно порівну між ними). Усунення крайньої бідності та голоду вимагатиме додаткових 300 мільярдів доларів на рік у агропродовольчі системи. Інвестиції в агропродовольчі системи також відіграють важливу роль у досягненні ЦСР 13 щодо кліматичних заходів [21].

Дефіцит інвестицій у біорізноманіття також оцінюється в 300 мільярдів доларів, головним чином для ЦСР 14 (життя біля води) і ЦСР 15 (життя на суші), а також ЦСР 13 (кліматичні дії). Біорізноманіття охоплює широкий і неоднорідний спектр інвестицій у сферах, пов'язаних із стійкістю навколишнього середовища, включаючи охорону природи, практику сталого рибальства, контроль забруднення океану та стійке лісове господарство.

Нарешті, інвестиції в охорону здоров'я та освіту є необхідною умовою для сталого розвитку та ключовим фактором досягнення всіх ЦСР. Однак більшість потреб у фінансуванні в цих сферах поглинається операційними витратами (наприклад, пов'язаними з обслуговуванням лікарень і шкіл), тоді як очікується, що капітальний компонент буде менш актуальним, ніж для інших секторів ЦСР. Враховуючи це, за оцінками, широкий діапазон відображає невизначеність щодо вимог до капіталу, що призвело до спільного інвестиційного розриву від 100 до 600 млрд дол. США для охорони здоров'я та освіти [21].

Висновки до третього розділу

1. Прямі інвестиції можуть сприяти перетворенню компаній, збільшуючи зрештою інвестиції, зайнятість і темпи зростання в регіоні операцій. Фонди прямих інвестицій допомагають компаніям отримати доступ до кредитів на вигідніших умовах і підвищити обсяг вкладень у матеріальне виробництво. Такі фонди постійно стежать за діяльністю компаній з метою забезпечення того, щоб інвестиції в капітальні активи сприяли підвищенню продуктивності праці їх персоналу, а не спричиняли його заміну. У результаті компанія, яка залучає фінансування у формі прямих інвестицій, демонструватиме динамічніше зростання доходів і зайнятості порівняно з аналогічними фірмами, які не мають доступу до такого венчурного капіталу. Позитивний вплив прямих інвестицій на зайнятість та інвестиції в матеріальне виробництво є вражаючим, особливо на тлі негативних наслідків, що іноді виявляються в країнах з розвиненою економікою, де фонди прямих інвестицій, як правило, наголошують на скороченні витрат і реструктуризації в зрілих компаніях. У регіоні операцій фонди прямих інвестицій зазвичай вкладають кошти у компанії з обмеженим доступом до кредитування та суттєвим потенціалом зростання, застосовуючи стратегії, що сприяють здійсненню інвестицій та створенню робочих місць.

2. Серед багатьох факторів, що впливають на вхідні та зовнішні ПІІ, рівень економічного розвитку є важливим для визначення обсягу та напрямку міжнародних інвестицій. Цей зв'язок було формалізовано через структуру шляху інвестиційного розвитку, яка розглядає динамічний зв'язок між економічним розвитком країни та її внутрішніми ПІІ та зовнішніми ПІІ, і припускає, що перший має нелінійний вплив на останні. Окрім економічного розвитку, ще одним важливим фактором, що впливає на міжнародні інвестиції, є економічна невизначеність. З одного боку, невизначеність перешкоджає інвестиціям і споживанню та уповільнює відновлення транскордонних інвестицій, маючи при цьому менш шкідливий вплив на

розвинені країни, ніж на їхні партнери, що розвиваються. З іншого боку, невизначеність стимулює інновації та збільшує інвестиції, спрямовані на подолання більш невизначеного майбутнього, і сприяє довгостроковому зростанню. Крім того, невизначеність змушує фірми відкладати свої інвестиційні плани та створює потенційний тимчасовий інвестиційний бум, коли невизначені умови вщухають.

ВИСНОВКИ

1. Незважаючи на нещодавні дослідження, розуміння того, як фінансові обмеження впливають на діяльність багатонаціональних компаній і переваги економічного розвитку, отримані від прямих іноземних інвестицій, все ще обмежене. Існуючі дослідження свідчать про те, що транснаціональні корпорації використовують інтернаціоналізацію, щоб подолати недоліки на ринках між собою, наприклад, на ринках ресурсів. Наскільки транснаціональні корпорації інтернаціоналізують ринки капіталу та докази ефективності цієї стратегії неоднозначні. Добре сплановані дослідження між країнами могли б визначити рівень недосконалості ринку, за якого інтернаціоналізація стає оптимальною. Хоча дослідження зосереджені на позитивних результатах розвитку прямих іноземних інвестицій, ми маємо менше розуміння потенційно негативних наслідків, наприклад, як фінансові обмеження впливають на конкуренцію між місцевими фірмами та іноземними учасниками, чи використовують іноземні фірми свої фінансові переваги, щоб витиснути конкуренцію та отримати монопольну владу в приймаючі ринки.

2. Логіка економічного розвитку вимагає певних можливостей, які вимагають колективних дій через уряд. Щоб уряд був ефективним у забезпеченні економічного розвитку, необхідні системи вимірювання ефективності та впливу, здатні забезпечити підтримку прийняття рішень щодо стратегічних інвестицій, оцінити прогрес, досягнутий у каталітичній функції розвитку потенціалу, а також оцінити обмеження та бар'єри, які перешкоджають використанню потенціалу, створеного державними інвестиціями. Більше, ніж просто фактичне оцінювання, існує потенціал для постійного вдосконалення та коригування під час моніторингу показників. Однак важливо бути впевненим, що вимірювання зроблено якісно та відображає розуміння складного процесу економічного розвитку. У цьому дослідженні було проаналізовано поняття економічного розвитку та ролі

уряду, який повинен дозволити майбутній розвиток таких систем вимірювання ефективності та впливу.

3. Наукове дослідження, це творчий і дуже індивідуальний процес, що вимагає повного занурення та уваги до найдрібніших деталей. Дослідницька робота незмінно повинна проводитися за певними правилами, що дозволяють привести готовий матеріал у єдину та зручну для сприйняття форму. Саме тому методи дослідження мають велике значення. Наукове дослідження, це цілеспрямований процес, пов'язаний із бажанням пізнавати та вивчати якісь аспекти та закономірності. У кожного наукового дослідження має бути своя чітка, сформульована мета, яка має бути спрямована на пізнання чогось невідомого, пошук відповідей на актуальні питання, або ж підтверджень різних наукових припущень.

4. Країни, що розвиваються, країни з економікою, що розвивається, і країни з перехідною економікою все частіше сприймають прямі іноземні інвестиції як джерело економічного розвитку та модернізації, зростання доходів і зайнятості. Країни лібералізують свої режими залучення прямих іноземних інвестицій та проводять іншу політику для залучення інвестицій. Вони розглядають питання про те, як найкраще проводити внутрішню політику, щоб максимізувати переваги іноземної присутності у вітчизняній економіці. Загальні переваги ПІІ для економік країн, що розвиваються, добре задокументовані. Враховуючи відповідну політику приймаючої країни та базовий рівень розвитку, більшість досліджень показує, що прямі іноземні інвестиції викликають перелив технологій, сприяють формуванню людського капіталу, сприяють інтеграції міжнародної торгівлі, допомагають створити більш конкурентоспроможне бізнес-середовище та сприяють розвитку підприємств..

5. У 2022 році потоки прямих іноземних інвестицій зросли в усіх трьох секторах виробництва (первинному, промисловому та послугах), і це зростання було широко поширеним у всіх основних видах економічної діяльності. Це підтверджується збільшенням вартості проектів прямих

іноземних інвестицій (транскордонні злиття та поглинання та інвестиції з нуля) у різних галузях, що можна вважати показником галузевих та галузевих структур потоків прямих іноземних інвестицій. Виходячи з вартості проектів прямих іноземних інвестицій, ПІІ в секторі послуг відновилися в 2022 році і досягли приблизно 570 млрд дол. США після різкого падіння в попередні два роки. Інвестиції в первинний сектор також переломили негативну тенденцію попередніх двох років і досягли 200 млрд дол. США. Частка обох секторів дещо зросла за рахунок виробничого сектора. Порівняно із середнім значенням за три роки тому, вартість прямих іноземних інвестицій у виробництво відновилася. Вартість прямих іноземних інвестицій у первинному секторі нині перевищує середній показник до кризи, тоді як вартість прямих іноземних інвестицій у сферу послуг залишається нижчою на рівні приблизно 70 відсотків від її вартості в попередній період.

6. Транснаціональні корпорації є однією з найбільших технологічно сучасних організацій, що становить важливий сектор світових інвестицій у дослідження та розробки. Іншою перевагою прямих іноземних інвестицій є накопичення капіталу. Прямі іноземні інвестиції також очевидно впливають на платіжний баланс через збільшення потоку капіталу, збільшення виробництва та збільшення експорту. Це сприяє створенню потенційного комерційного надлишку та економічному зростанню. Крім того, доступ транснаціональних корпорацій до прямих іноземних інвестицій допомагає розширити міжнародну мережу, щоб збільшити можливості для торгівлі. Транснаціональні корпорації сприяють економічному зростанню, сприяючи експорту товарів і послуг, максимізуючи рівень заощаджень і створюючи економію за рахунок масштабу. Таким чином, транснаціональні корпорації надають різноманітні активи за допомогою прямих іноземних інвестицій, такі як сучасні технології, капітал, знання, виробництво та експорт, щоб стимулювати економічне зростання приймаючих країн, особливо збільшення валового внутрішнього продукту. Прямі іноземні інвестиції з боку транснаціональних корпорацій також роблять можливим створення

трудомістких галузей промисловості та сприяють індустріалізації на основі ресурсів, що добре для країн, що розвиваються, з великою кількістю робочої сили та високою доступністю природних ресурсів. Крім того, можливість працевлаштування була б великою перевагою для приймаючої країни. Однак основною вимогою для надходження прямих іноземних інвестицій в країни, що розвиваються, є кошти для інвестицій. Таким чином, прямі іноземні інвестиції підтримують приймаючу країну у підвищенні рівня життя шляхом створення нових робочих місць і реалізації стратегічних проектів, які потребують величезних коштів.

7. Основні рушійні сили, які рухали світову економіку у 2022 році, схоже, діятимуть і цього року, але зі зміненою інтенсивністю. Рівень боргу залишається високим, що обмежує здатність органів фінансової політики реагувати на нові виклики. Ціни на товари, які різко зросли після вторгнення Росії в Україну, знизилися, але війна триває, а геополітична напруженість є високою. Інфекційні штами COVID-19 спричинили широкомасштабні спалахи минулого року, але економіки, які сильно постраждали — передусім Китай, — схоже, відновлюються, зменшуючи збої в ланцюжках поставок. Незважаючи на негативні наслідки зниження цін на продовольство та енергоносії та покращення функціонування ланцюга постачання, ризики суттєво зменшуються через зростання невизначеності внаслідок недавніх потрясінь у фінансовому секторі. Базовий прогноз, який припускає, що останні стреси у фінансовому секторі стримані, передбачає падіння зростання з 3,4 відсотка у 2022 році до 2,8 відсотка у 2023 році, а потім повільне зростання та встановлення 3,0 відсотка через п'ять років — це найнижчий середньостроковий прогноз. через десятиліття. Очікується, що в країнах з розвинутою економікою сповільнення зростання буде особливо помітним, з 2,7 відсотка в 2022 році до 1,3 відсотка в 2023 році.

8. Децентралізоване фінансування стає все більш популярним серед інвесторів, які шукають альтернативні варіанти фінансування. Децентралізовані фінанси стосуються фінансових програм і платформ, які

працюють на основі технології блокчейн. Розвиток децентралізованих фінансів був зумовлений зростаючим попитом на більш прозорі, безпечні та доступні фінансові послуги. Зі зростанням усвідомлення важливості сталого розвитку, соціальної відповідальності та належного управління, інвестиції в екологічні, соціальні та державні сфери стали популярним вибором для тих, хто прагне позитивно вплинути на світ, водночас потенційно досягнувши фінансової прибутковості. Оскільки попит на екологічні, соціальні та управлінські продукти та послуги продовжує зростати, інвестиційні можливості в цій сфері, ймовірно, розширяться, пропонуючи низку варіантів для свідомих інвесторів. Прогрес у медичних технологіях і методах лікування зробив охорону здоров'я та біотехнологію сферами зростання та інвестиційними можливостями. Цифрова охорона здоров'я зазнала найбільшого зростання за останні роки. Деякі інвестиційні стратегії, такі як роздрібна торгівля та портфельне інвестування, можуть зазнати спаду в 2023 році, оскільки інвестори шукають нові та інноваційні підходи до інвестування. Очікується, що попит на традиційні джерела енергії, такі як вугілля, нафта та природний газ, також знизиться, оскільки світ переходить на більш чисті та стійкі джерела енергії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вісящев В. А. Управління інвестиційними джерелами економічного зростання Донецьк : Норд-Прес, 2007. 302 с.
2. Вовчак О. Д. Інвестування: навч. посібник – Київ :Новий Світ-2000, 2008. – 544 с.
3. Герзанич В.М. Основні недоліки та проблеми залучення іноземних інвестицій в Україні Ефективна економіка. 2014. Вип. №4. С. 43–48.
4. Голюков А.П., Казакова Н.А, Черномаз П.О. Словник довідник суспільно-географічних термінів, 2000
5. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436- IV: за станом на 15.01.2021 р. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Гриньова В. В. Інвестиційний менеджмент : підручн. та ін.– Х.: ІНЖЕК, 2011.– 511 с.
7. Грідасов В.М., Кривченко С.В., Ісаєва О.Є. Інвестування. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 164 с.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки: (Питання теорії методології). –Харків : Вид-во Народної української академії (НУА), 2004. – 319 с.
10. Закон України “Про інвестиційну діяльність” від 18.09.1991 р., №1560-XII URL <http://www.rada.kiev.ua>.
11. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 № 93/96-ВР. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр>

12. Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та політика активізації :[монографія]. – Львів: ІРД НАН України, 2011. – 368 с.
13. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України. [Електронний ресурс]. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm
14. Капітальні інвестиції в Україні. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018>
15. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В. Економіка зарубіжних країн. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 292 с.
16. Коюда В. О. Основи інвестиційного менеджменту : навч. посібн.. К.: Кондор, 2008. – 340 с.
17. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна інвестиційна діяльність : підручн. К. : КНЕУ, 2003. – 387 с.
18. Лук'яник М. М. Сутність інвестицій як економічної категорії Вісник Сумського нац. аграрн. ун.-ту Серія:Фінанси і кредит. 2003. №2. С. 107-110.
19. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: Навч. посібн. К.: ЦУЛ, 2003. – 376 с.
20. Майорова, Т.В. Інвестиційна діяльність: підруч.К.: Центр учбової літератури, 2019. 472 с
21. Матюшенко В. Ю. Перспективи технології розвитку конвергенції у країнах світу та Україні для вирішення глобальних проблем: монографія. Харків: Індивідуальний Підприємець Лібукина Л. М., 2017. 448 с.60.МВФ (Міжнародний Валютний Фонд). [Електронний ресурс]. URL: <http://www.imf.org/external/russian> (дата звернення 14.09.2023).
22. Матюшенко І. Ю. Іноземні інвестиції : навч. посібн. К.: Професіонал, 2005. 336 с.

23. Матюшенко І.Ю. Інвестування (в контексті міжнародної інтеграції України) : навч. посібн. Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. 396 с.
24. Національний Банк України. Офіційне інтернет-представництво. [Електронний ресурс]. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=29318281>.
25. Немець Л. М., Сільченко Ю. Ю., Вірченко П. А. Економічна і соціальна географія України. Навчальний посібник. Харків, 2014. 265 с.
26. Офіційний веб-сайт Європейської Бізнес Асоціації [Електронний ресурс]. URL: https://eba.com.ua/en/press_and_media/press
27. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] URL: <http://minfin.gov.ua>.
28. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. URL: <https://bank.gov.ua/>
29. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом: [монографія] К. : Лібра, 2002. 472 с.
30. Пересада А.А. Інвестування: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – Київ : КНЕУ, 2001. – 251 с.
31. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 р. №93/96 : за станом на 15.01.2011 р. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>
32. Прямі іноземні інвестиції в Україні. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.insiders.com.ua/spravochnik/inostrannye-investitsii>
33. Реверчук С. К. Інвестологія: наука про інвестування: [Навч.посібник] . Атіка, 2022. – 264 с.
34. Регіональна економіка : практикум: навч. посіб.. К: Знання, 2013.- 423 с.
35. Рейтинг Світового банку “Doing Business” 2022 [Електронний ресурс]. URL: <https://www.doingbusiness.org/>

36. Рогач О. І. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: [Підручник] – К.: Либідь, 2005. 720 с.
37. Свистун Л.А., Мороховець І.О. Перспективи іноземного інвестування в економіку України у контексті загроз її економічній безпеці Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. № 18. С. 483–489.
38. Світова економіка: підручник за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2015. 268 с.
39. Світовий Банк [Електронний ресурс]. URL: <http://www.worldbank.org> (дата звернення: 12.09.2023).
40. Сучасні вимірники рівня розвитку структурних та інституціональних характеристик національної та глобальної економік: навч.-метод. посіб. / В. В. Козюк [та ін.]; за ред. В. В. Козюка. 2-ге вид., випр. і доп. Тернопіль: Вектор, 2015. 248 с.
41. Тесля С. М. Прямі іноземні інвестиції як економічна категорія, їх суть та класифікація Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19.3. С. 131-139.
42. Тягунська Т. Д. Класифікація інвестицій Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №9 (64). – С. 37-41.
43. Федоренко В. Г. Інвестування: навч. посіб. – Київ :Алерта, 2008. 448. с.
44. Федоренко В.Г., Гойко А.Ф. Інвестознавство: Підручник К.: МАУП, 2000. 408 с.
45. Федоров Р. Як залучати прямі іноземні інвестиції: практ. посіб. [для українських міст та районів]. К.: ПРООН, 2013. С. 13–21.
46. Формування механізму стимулювання економічного розвитку регіонів : [монографія] Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. Луганськ : Ноулідж, 2012. 266 с
47. Хорошковський В.І., Юрчишин В.В. Інвестиційна потреба лібералізації та розвитку / В.І.

48. Adams, S. Can foreign direct investment (FDI) help to promote growth in Africa? *African Journal of Business Management*, 3(5), 178-183.
49. Annual Economic Report 2021 [Electronic resource]. – URL: https://www.economy.gov.ae/EconomicalReportsEn/MOE_Annual%20Economic%20Report_2021_.pdf. – Date of access: 14.03.2022.
50. Banga, R. Impact of government policies and investment agreements on FDI inflows to developing countries. Working Paper No. 116, Indian Council for Research on International Economic Relations, New Delhi, 2008. pp. 1-47.
51. Blaine, Harrison G. *Foreign Direct Investment*. Nova Science Publishers, New York.
52. C. Bergström, M. Grubb and S. Jonsson "The Operating Impact of Buyouts in Sweden: A Study of Value Creation", *The Journal of Private Equity*, Vol. 11(1), pp. 22-39.
53. C.R. Harvey Predictable Risk and Returns in Emerging Markets, *The Review of Financial Studies*, Vol. 8, pp. 773-816.
54. Caves, R. E. "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment" *Economica*, vol.43, pp. 1–27.
55. CIA World Factbook. [Электронный ресурс]. URL :<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/> (дата звернения 14.09.2023).
56. *Doing Business Global Ranking (2020)*. World Bank Group. Available: URL <http://www.doingbusiness.org/rankings>.
57. Dunning J.H. "Multinational Enterprises and Global Economy", Addison – Wesley Publishing Company, Wokingham, UK.
58. Dunning, J.H. *Multinational Enterprises and Global Economy* Dunning, J.H. Reading: Addison Wesley Publishing Company. Chapter 3.
59. Durham, J. B. Absorptive capacity and the effects of foreign direct investment and equity foreign portfolio investment on economic growth. *European Economic Review*, 48(2), 2004. 285–306.

60. Elboiashi, H. The effect of FDI on economic growth and the importance of host country characteristics. *Journal of Economics and international finance*, 7(2) 2015, 25-41.
61. Forbes, K. J., & F.E. Warnock. Capital flow waves: Surges, stops, flight, and retrenchment. *Journal of International Economics*, 88(2) 2012, 235–251.
62. Fratzscher, M. Capital flows, push versus pull factors and the global financial crisis. *Journal of International Economics*, 88(2) 2012, 341–356.
63. Girma, S., Y. Gong, & H. Görg. Foreign direct investment, access to finance, and innovation activity in Chinese enterprises. *World Bank Economic Review*, 22(2) 2008, 367–382.
64. Global Innovation Index 2018–URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pda.
65. Goldberg, L. S. Financial Sector FDI and Host Countries: New and Old Lessons. *FRBNY Economic Policy Review*, (March) 2008, 1–17.
66. Harrison, A., & A. Rodríguez-Clare. Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries. *Handbook of Development Economics* 2010. 1st ed., Vol. 5.
67. Haskel, J. E., S.C. Pereira, & M.J. Slaughter. Does Inward Foreign Direct Investment Boost the Productivity of Domestic Firms? *Review of Economics and Statistics*, 89(3) 2018, 482–496.
68. Hymer, Stephen H. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment* Hymer, Stephen H. (MIT Press)., 1976. 253p.
69. Hymer, Stephen H. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, MIT Press, Cambridge, UK.
70. Investment trends monitor [Electronic resource]. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/diaeiainf2020d4_en.pdf. Date of access: 23.02.2022.
71. Lipsey, Robert E., and Fredrik Sjöholm. 2004. “Foreign Direct Investment, Education and Wages in Indonesian Manufacturing.” *Journal of Development Economics* 73 (1): 415–22.

72. Melo, L., & Quinn, M. A. Oil, Foreign Direct Investment and Corruption. *The International Journal of Business and Finance Research*, 9(1) 2015, 33.
73. Mina, W. The Location Determinants of FDI in the GCC Countries. *Journal of Multinational Financial Management*, 2015. 17.4: 336-348.
74. Q. Boucly, D. Sraer and D. Thesmar Growth LBOs, *Journal of Financial Economics*, Vol. 102(2), pp. 432-453.
75. R. Harris, D.S. Siegel and M. Wright Assessing the Impact of Management Buyouts on Economic Efficiency: Plant-Level Evidence from the United Kingdom, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 87(1), pp. 148-153.
76. Rahman, Aminur. “Investment Climate Reforms and Job Creation in Developing Countries: What Do We Know and What Should We Do?” Policy Research Working Paper 7025. 2014. World Bank, Washington, D.C.
77. Root, Franklin and Ahmed. Empirical Determinants of Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 27, No. 4. 2015, pp. 751–767.
78. S.N. Kaplan and P. Strömberg Leveraged Buyouts and Private Equity, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 23(1), pp. 121-146.
79. Sauvant, Karl P., Lisa E. Sachs. 2009. “The Effect of Treaties on Foreign Direct Investment: Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties, and Investment Flows”. New York: Oxford University Press. 2019. 89(3) 2018, 482–496.
80. Schneider, Friedrich and Bruno S. Frey. Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment. *World Development*, 2015 vol. 13, No. 2, pp. 161–175.
81. World Bank data. Available: URL <https://data.worldbank.org/indicator/IC.REG.DURS?locations=AE>.

ДОДАТКИ

Додаток А

Визначення дефініції Прямі іноземні інвестиції міжнародними організаціями

Організація	Поняття
МВФ та ОЕСР	Інвестиції, що здійснюються за межами національних кордонів з метою розширення виробництва товарів і послуг, закупівлі товарів для імпорту в країну базування або експорту в треті країни. Їх ознаками є те, що інвестору належить управлінський контроль над підприємствами
Організація промислового розвитку ООН	Чистий притік інвестицій з метою придбання довготермінового впливу на управління підприємством (10% від акцій або паїв з правом голосу або кількох голосів), яке знаходиться у країні, відмінній від держави-інвестора. Вони становлять суму інвестицій в акції, реінвестицію прибутків, інші довготермінові та деякі короткотермінові капітальні потоки
СОТ	Такий вид інвестицій, за якого інвестор-резидент однієї країни (країни-господаря), розміщує свої активи в межах іншої країни (країна-реципієнт) за умови отримання (збереження) контролю за цими активами

Джерело: [24]