

ІНВЕСТИЦІЇ ТА ІННОВАЦІЇ

УДК 339.7

М.І. Бирка

Національний університет “Львівська політехніка”

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

© Бирка М. І., 2012

На підставі узагальнення основних теоретичних поглядів стосовно визначення сутності прямих іноземних інвестицій виокремлено їх основні характерні особливості – “контроль та постійний інтерес”, “довготривалий характер” і “прибуткова підприємницька діяльність” як кінцева мета прямого іноземного інвестування; прямі іноземні інвестиції розглядаються в двох векторах: 1) як потоки капіталу; 2) як один із інструментів міжнародного бізнесу.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, потоки капіталу, міжнародний бізнес.

М.І. Бирка

Lviv Polytechnic National University

CHARACTERISTIC OF THE ESSENCE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT

Based on the generalization of the basic theoretical views on the essence of foreign direct investments, the author specifically mentioned their main characteristics – “control and continued interest,” “long-term in nature” and “profitable business activities” as the ultimate goal of direct foreign investment; foreign direct investment are considered in two vectors: 1) as capital flows, 2) as one of the tools for international business.

Keywords: foreign direct investments, capital flows, international business.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв’язання даної проблеми. Інтерес до вивчення проблематики прямих іноземних інвестицій реалізувався у численних дослідженнях та теоріях, які аналізують мотиви здійснення і можливі ефекти від прямих іноземних інвестицій. Дослідження в сфері прямого іноземного інвестування проводили вітчизняні і зарубіжні вчені, зокрема І. Бланк, Б. Губський, Д. Лук’яненко, А. Пересада, Н. Свірідова, А. Сухоруков, В. Федоренко, П. Баклі, Дж. Даннінг, М. Кессон, К. Кодзіма, Р. Коуз, Т. Озава та ін. Ця зацікавленість обумовлюється такими причинами: 1) швидке зростання обсягів прямих іноземних інвестицій; 2) факт іноземного володіння (погляди стосовно цього пункту є діаметрально протилежними: від розгляду прямих іноземних інвестицій як символу колоніалізму чи імперіалізму до бачення в прямих іноземних інвестиціях засобу розв’язання усіх проблем); 3) прямі іноземні інвестиції розглядаються як додаткова можливість отримання ресурсів; вони стали важливим джерелом фінансування, особливо у кризові періоди; 4) думка про вирішальну роль прямих іноземних інвестицій у процесі успішної трансформації перехідних економік у ринкові.

Цілі статті

- визначити сутність прямих іноземних інвестицій, їх основні особливості та форми здійснення;
- виділити головних суб'єктів прямого іноземного інвестування.

Виклад основного матеріалу. Прямі іноземні інвестиції залучаються до країн із багатьох причин. Разом з ними залучаються необхідний капітал, технічні ноу-хау, організаційні, управлінські та маркетингові практики. Підприємства стають учасниками глобальних виробничих мереж. Це позитивно впливає на процес економічного зростання та розвитку країни, яка приймає прямі іноземні інвестиції.

Загальноприйняте визначення прямих іноземних інвестицій використовує Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) у щорічних Світових інвестиційних звітах (ВІР), які є стандартом обліку та аналізу прямих іноземних інвестицій та надають дані про внутрішні і зовнішні інвестиційні запаси та інвестиційні потоки для кожної країни. Воно сформоване відповідно до вимог з “Керівництва з платіжного балансу” Міжнародного валютного фонду (ВРМ6, 2009 р.) і “Детального базового визначення прямих іноземних інвестицій” Організації економічного співробітництва та розвитку (ВД4, 2008 р.).

Прямі іноземні інвестиції – це інвестиції, що передбачають довгострокові взаємозв'язки і постійний інтерес та контроль резидента однієї країни (іноземного інвестора чи материнського підприємства) стосовно підприємства – об'єкта розміщення свого капіталу, що є резидентом економіки іншої країни (іноземної філії). Прямі іноземні інвестиції являють собою довготермінове залучення іноземних інвесторів у фінансування основного капіталу з метою створення таких виробничих потужностей, які забезпечили б прибуткову реалізацію виготовлених товарів чи послуг [8].

Таке визначення акцентує увагу на трьох основних особливостях прямих іноземних інвестицій: 1) довготривалий характер інвестицій; 2) контроль та постійний інтерес іноземного інвестора до об'єкта своїх інвестицій; 3) прибуткова підприємницька діяльність як кінцева мета інвестицій.

Довготривалий характер здійснення прямих іноземних інвестицій відрізняє їх від таких короткострокових “гарячих капіталів”, як портфельні інвестиції, які ініціювали зокрема Азійську фінансову кризу 1997 року. Тоді як портфельні інвестиції можна легко вилучити, прямі іноземні інвестиції мають довгостроковий характер зобов'язання, що є їх беззаперечною перевагою для стабілізації економічної системи.

Здійснюючи прямі іноземні інвестиції, іноземний інвестор насамперед воліє контролювати діяльність підприємства, що дає йому змогу безпосередньо впливати на процес менеджменту на підприємстві. Вплив на управлінські рішення на підприємстві є ключовим моментом феномену прямих іноземних інвестицій, який також відрізняє їх від портфельних інвестицій і є необхідним інвестору для здійснення підприємницької діяльності. Відповідно виникає запитання: на яких підставах іноземний інвестор може здійснювати контроль та проявляти постійний інтерес щодо діяльності підприємства, в яке вкладено інвестиції?

Відповідь на це запитання ми знаходимо в таких документах, як “Керівництво з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції” МВФ (ВРМ6, 2009 р.), а також МСБО27 “Консолідовані та окремі фінансові звіти (2005р.) і МСФЗ 3 “Об'єднання бізнесу” (2005 р.), які визначають контроль як повноваження керувати фінансовою й операційною політикою підприємства для отримання вигод від його діяльності. При цьому наявність контролю забезпечується володінням понад 50 % статутного капіталу. Частка власності статутного капіталу іноземного інвестора, що знаходиться в межах 10–50 % дає йому змогу здійснювати суттєвий вплив, який проявляється у повноваженнях брати участь у прийнятті рішень щодо фінансової та операційної політики підприємства, але не контролювати цю політику. Встановлення мінімальної 10 % частки власності у статутному капіталі підприємства, які належать іноземному інвестору, є найпоширенішою практикою у сучасній світовій економіці і визначають здійснені інвестиції як прямі іноземні.

Проте залежно від легітимних умов цей кількісний поріг у різних країнах відрізняється. Так, нижньою межею вважають 10 % в Австралії, Бельгії, Люксембурзі, США (хоч раніше вважали 25 %

статутного капіталу підприємства), Фінляндії. Не менше 20 % – в Італії та Франції; 25 % – в Німеччині, Новій Зеландії та Японії; від 20 % до 50 % – у Швеції (при цьому враховуються й інші критерії – переважно не кількісного характеру), 50 % – в Іспанії, 80 % – в Нідерландах. Зважаючи на ці розходження; міжнародна статистика стосовно прямих іноземних інвестицій не завжди відображає їх реальний стан.

В українському законодавстві визначення іноземних інвесторів, підприємства з іноземними інвестиціями дає Закон України “Про режим іноземного інвестування” від 1996 року. Кількісний критерій, який дає нам змогу ідентифікувати підприємство з іноземними інвестиціями, становить у Законі не менше 10 % статутного капіталу.

Стає очевидним, що частка власності статутного капіталу є тим вирішальним фактором, який диференціює такі поняття, як “контроль”, “суттєвий вплив” та “прямі іноземні інвестиції” загалом. Однак, іноземний інвестор може мати і меншу, ніж 10 %, частку власності, але вона забезпечує йому “реальний вплив на прийняття рішень об’єктом інвестування”, і така інвестиція визнаватиметься прямою [3, с. 80].

Загалом контроль чи суттєвий вплив іноземний інвестор здобуває внаслідок володіння часткою власності у статутному капіталі або ж юридичного затвердження у статуті підприємства чи угоді між підприємствами-партнерами.

Як бачимо, “контроль” є ключовою рисою прямих іноземних інвестицій. Можливість контролювати політику розвитку підприємства і приймати рішення надає прямому іноземному інвестору інформаційну перевагу над портфельними інвесторами і домашніми акціонерами [15].

Підхід визначення суті прямих іноземних інвестицій, який бере за основу критерій реалізації контролю іноземного інвестора над підприємством, став найпоширенішим.

Дж. Даннінг визначає прямі іноземні інвестиції як “інвестиції, що здійснюються поза межами країни базування, але всередині компанії-інвестора. Контроль за ресурсами, що переводяться, залишається за інвестором. Вони складаються з набору активів та проміжних продуктів, таких як капітал, технологія, вміння та знання у галузі управління, доступ до ринків та підприємливість як така” [1]. Окрім контролю, характерним у цьому визначенні є перелік складових ресурсів, що підлягають трансферу між учасниками процесу прямих іноземних інвестицій.

А. А. Пересада характеризує прямі іноземні інвестиції так: “прямі інвестиції здійснюються без фінансових посередників у виробничі фонди з метою одержання доходу і участі в управлінні виробництвом. Іноді інвестор послідовно збільшує прямі інвестиції з метою заволодіння контрольним пакетом акцій (паїв)” [6].

Б. В. Губський надає лаконічне визначення, яке характеризує найважливіші особливості прямих іноземних інвестицій, які було описано вище, і мету здійснення прямих іноземних інвестицій. “Прямі інвестиції – це вкладення капіталу з метою отримання підприємницького прибутку (доходу), та вкладення, які зумовлені довготерміновим економічним інтересом і забезпечують контроль інвестора над об’єктом інвестування” [3].

Визначення І. А. Бланка відображає процесуальний механізм здійснення прямих інвестицій. Вони “передбачають пряму участь інвестора у виборі об’єктів інвестування і вкладення капіталу. Зазвичай прямі інвестиції здійснюються шляхом безпосереднього вкладення капіталу у статутні фонди інших підприємств підготовленими інвесторами, які мають достатньо точну інформацію про об’єкт інвестування і добре знайомі з механізмом інвестування” [2].

На основі дослідження літературних джерел пропонується узагальнити визначення прямих іноземних інвестицій як потоки капіталу з-за меж національних кордонів, які спрямовані у матеріальні і нематеріальні активи з метою прибуткової підприємницької діяльності і передбачають постійний інтерес та довготривалий контроль над об’єктом інвестування у процесі менеджменту.

Окрім того, що прямі іноземні інвестиції є потоками капіталу, які сприяють подоланню дефіциту капітальних ресурсів у приймаючій країні, вони активізують передавання технологій, навичок, передають досвід та доступ до експортних ринків. З перелічених причин прямі іноземні інвестиції стали бажаним інструментом економічного зростання, який прагнуть задіяти у багатьох країнах, що розвиваються.

Важливо розуміти сутність прямих іноземних інвестицій насамперед як потік приватного іноземного капіталу з активною управлінською участю, де головним суб'єктом здійснення прямих іноземних інвестицій, який бере на себе підприємницький ризик і вкладає власні, запозичені чи залучені матеріальні або нематеріальні активи в обраний об'єкт інвестування, є інвестор.

Б. В. Губський розрізняє індивідуальних та інституційних інвесторів. На його думку, різниця між ними у масштабі ресурсів, якими вони володіють, а також характер і методики прийняття рішень. Індивідуальний інвестор – це окрема юридична чи фізична особа, що самостійно (без посередників) здійснює інвестиційну діяльність. Інституційний інвестор – фінансовий посередник, що акумулює кошти індивідуальних інвесторів і здійснює спеціалізовану інвестиційну діяльність. До цієї групи входять інвестиційні фонди та компанії, пенсійні фонди, страхові компанії, взаємні фонди, а також банки. Однак їх активність зосереджується більше на ринку цінних паперів. Як окремих суб'єктів Б. В. Губський виділяє також корпоративних інвесторів та уряд.

В. Г. Федоренко виокремлює три категорії серед прямих іноземних інвесторів: [7, с. 140] 1) транснаціональні компанії (ТНК); 2) інституційні інвестори (зокрема, міжнародні фінансові організації, такі як МФК та ЄБРР); 3) інвестори-підприємці.

ТНК є основними суб'єктами прямого іноземного інвестування – на них припадає найбільша частка прямих іноземних інвестицій. До виникнення ТНК всі приватні іноземні інвестиції здійснювались як портфельні. З появою ТНК міграція капіталу набуває форми прямих іноземних інвестицій. “Прямі іноземні інвестиції становлять основу панування ТНК на світовому ринку” [4, с. 114]. ТНК є довготерміновими інвесторами. Маючи власні технології, метою їхньої іноземної інвестиційної діяльності є завоювання нових ринків для збуту своєї продукції, доступ до ресурсів і досягнення більшої ефективності виробництва.

Оскільки більшість інституційних інвесторів є пасивними портфельними інвесторами, В. Г. Федоренко вказує на доцільність розгляду лише фондів прямого інвестування під час аналізу прямих іноземних інвестицій. Такі фонди формуються з коштів інвесторів, які планують здійснювати середньострокові капіталовкладення терміном на 5–7 років; купують пакети власності статутного капіталу понад 25 %, що дає їм змогу брати активну участь в управлінні об'єктом інвестування і через механізми первинної публічної пропозиції акцій або продажу пакета іншим інвесторам позбуваються своїх акцій. Серед інституційних інвесторів треба згадати також таких міжнародних інвесторів, як ЄБРР і МФК, які фінансуються урядами різних країн і у результаті цього мають відмінні цілі, аніж проста максимізація прибутку. Для перехідних економік такими цілями безпосередньо є реструктуризація підприємств і створення ефективних ринкових умов, які забезпечили б сталий розвиток [7, с. 142].

Основною метою інвесторів-підприємців є використання специфічних переваг країни, галузі, місцевого підприємства з подальшим отриманням прибутку. Зважаючи, що пряме іноземне інвестування вимагає від інвестора значних коштів, ця група орієнтується на малі та середні підприємства, які легко проконтролювати. Більшість інвестицій робляться у не грошовій формі, а у вигляді трансфера обладнання і технологій виробництва. Група інвесторів-підприємців є найбільш ризикована.

Оскільки сутність прямих іноземних інвестицій та головних суб'єктів їх здійснення ми вже з'ясували, необхідно визначити, які саме потоки капіталу між підприємствами слід класифікувати як прямі іноземні інвестиції.

Основною характеристикою прямих іноземних інвестицій є довгостроковий та постійний інтерес прямого іноземного інвестора до підприємства, в яке інвестовано його капітал. Саме тому лише капітал, що надається іноземним інвестором безпосередньо або через інші підприємства, які з ним пов'язані, вважаються прямими іноземними інвестиціями.

Відповідно до визначення прямих іноземних інвестицій, яке прийняте в МВФ та в системі національних рахунків ООН, потоки прямих іноземних інвестицій складаються з трьох компонентів:

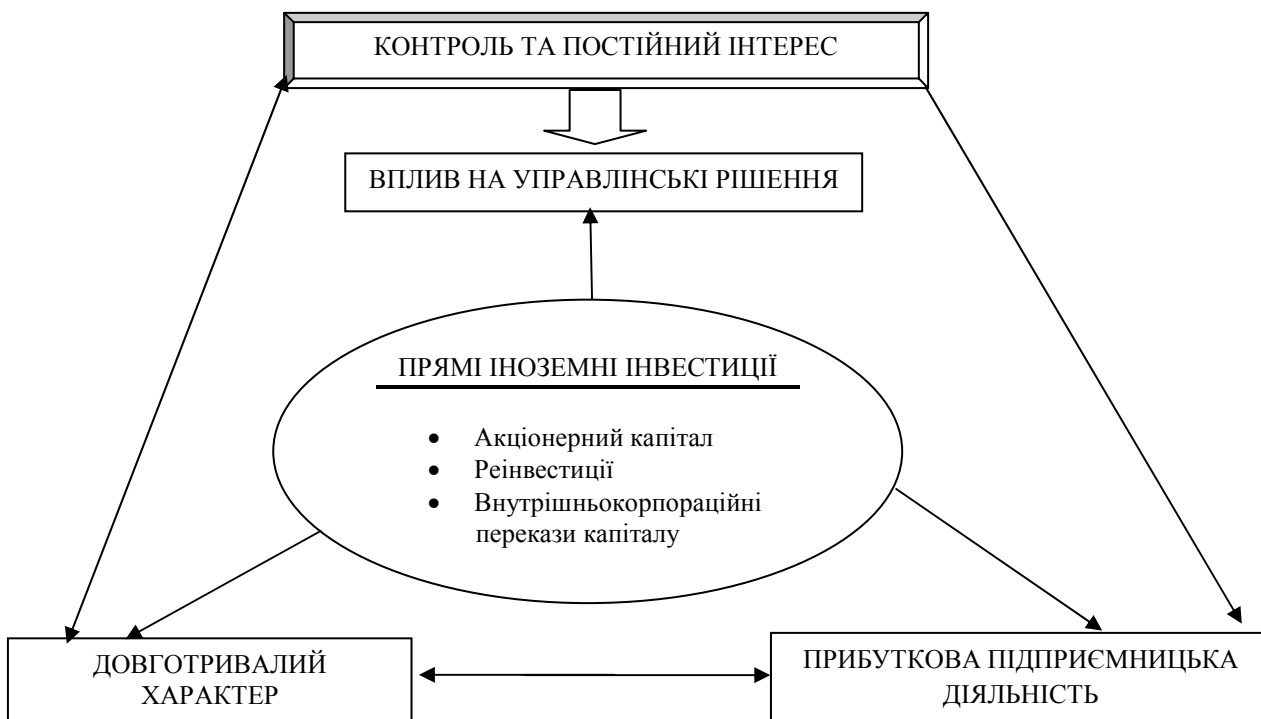
1. Акціонерний капітал, що являє собою первісне придбання інвестором власності за кордоном. Це є та частка капіталу, яку інвестор вніс у статутний фонд підприємства.

2. Реінвестиції, що є часткою річних прибутків материнської компанії, яка не розподіляється і не переводиться до неї назад щороку, а залишається у філії. Якщо філія має прибуток, то постає вибір, чи переводити його головній компанії, чи реінвестувати у філію;

3. Внутрішньокорпоративні перекази капіталу, які здійснюються у формі довгострокових та короткострокових кредитів і позик між прямим інвестором та іноземними філіями.

Отже, прямі іноземні інвестиції являють собою як первинну трансакцію між двома юридичними особами, так і всі наступні трансакції між ними і поміж іноземними філіями (акціонерними і неакціонерними).

Узагальнену характеристику основних особливостей прямих іноземних інвестицій зображено на рисунку.



Основні особливості прямих іноземних інвестицій

Примітка: розроблено автором на підставі аналізування літературних джерел

На основі узагальнення літературних джерел пропонується поділяти форми здійснення прямих іноземних інвестицій на корпоративні та договірні. Розглянемо корпоративні організаційні форми прямих іноземних інвестицій.

Згідно з визначенням щорічного Світового інвестиційного звіту (BIP – World Investment Report), підприємство з іноземними інвестиціями – це неакціонерне або акціонерне підприємство, в якому іноземний інвестор реально впливає на управління [16, с. 67].

Підприємство з іноземними інвестиціями може набувати форми дочірнього підприємства, асоційованого підприємства та філії. Дочірнє підприємство є корпоративним підприємством, у якому материнська компанія має більше ніж 50 % капіталу і має право назначати або звільняти більшість членів усіх рівнів управління (інституційного, управлінського, технічного). В асоційованому підприємстві, яке також є корпоративним підприємством, іноземний інвестор володіє від 10 % до 50 % капіталу і має реальний вплив на управління. Філія є некорпоративним підприємством, яке цілком належить прямому іноземному інвестору. Отже, дочірнє підприємство і асоційоване підприємство є окремими юридичними особами в країні, де вони розташовані, тоді як філія – невід’ємна частина материнської компанії, навіть якщо вона розміщена за кордоном.

Закон України “Про режим іноземного інвестування” визначає, що іноземні інвестиції можуть здійснюватись у таких формах:

- часткової участі у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств;
- створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю;
- придбання нерухомого чи рухомого майна;
- придбання прав на користування землею та використання природних ресурсів;
- підприємницької діяльності на основі угод про розподіл продукції;
- в інших формах, які не заборонені законами України, зокрема без створення юридичної особи на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності України.

З погляду інвестованих активів стаття 2 Закону України “Про режим іноземного інвестування” вказує, що іноземні інвестиції можуть здійснюватись у вигляді іноземної та національної валюти; будь-якого рухомого і нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав; цінних паперів, а також корпоративних прав (прав власності на частку (пай) у статутному капіталі юридичної особи); будь-якого права інтелектуальної власності; права на здійснення господарської діяльності, зокрема права на користування надрами та використання природних ресурсів; інших цінностей відповідно до законодавства України.

В іноземній літературі поширеними і загальноприйнятими є такі форми здійснення прямих іноземних інвестицій:

1. Інвестиції у створення нових підприємств (greenfield investments) – інвестиції у виробничі потужності, які створюються і впроваджуються іноземними інвесторами самостійно від початкового до завершального етапу, передбачають організацію діяльності підприємства з нуля.

2. Злиття та поглинання (merges and acquisitions)

Підвидом цієї форми є придбання діючого підприємства (brownfield investments), коли інвестиції вкладаються у вже існуючі виробничі потужності чи інші активи з метою переорієнтації виробництва чи надання нових послуг, які не вимагають обов'язкового збільшення виробничих потужностей. Така форма прямих іноземних інвестицій найчастіше використовувалась для характеристики покупок підприємств, які функціонували у перехідних економіках [14].

3. Інвестиції у створення спільних підприємств (joint ventures).

До договірних форм здійснення прямих іноземних інвестицій належать такі коопераційні угоди, як субпідряд, ліцензування, франчайзинг та інші домовленості, які не обов'язково передбачають потоки капіталу з-за кордону, але все ж впливають на розвиток бізнес-середовища в приймаючій країні. У цих випадках управлінський контроль прямий інвестор здійснює через домовленості за контрактом [12]. Одним із мотивів договірних форм здійснення прямих іноземних інвестицій є бажання спільного використання нематеріальних активів, зокрема технологічного характеру (патенти, винаходи, ноу-хау), що проявляється в укладенні ліцензійних угод; маркетингового характеру (імідж, торговельна марка), наслідком чого є укладення франчайзингових угод, а також специфічні навички та вміння у сфері загального управління, управління фінансами, кадрами, виробництвом, збутом через укладання угод про управлінську допомогу. Поширеними такі форми здійснення прямих іноземних інвестицій стали з кінця 80-х років ХХ ст.

З погляду країни-реципієнта прямих іноземних інвестицій, інвестиції “з нуля” у виробничий цикл є найбільш бажаними і перспективними для подальшого розвитку, оскільки являють собою потенціал значних інвестицій в основний капітал, створення нових робочих місць і приріст показника доданої вартості. Такі інвестиції здійснюються у випадку будівництва нового виробничого об'єкта. Від інвесторів вони вимагають наявності достатніх ресурсів, оскільки підприємство зі 100 % іноземним капіталом є ризикованою формою ведення бізнесу. Тому джерелом прямих іноземних інвестицій “з нуля” є переважно потужні ТНК, які мають сильні технологічні переваги і значний потенціал науково-дослідних розробок [11].

За обсягами залучених коштів угоди злиття та поглинання (M&A) значно випереджають інвестиції у нові підприємства. Це пояснюється їх двома перевагами: 1) меншими витратами, особливо якщо об'єкт, з яким відбувається M&A угода, є збитковим і може бути дешево придбаним; 2) можливістю швидкого доступу до ринку [12, с. 14].

Третя форма прямих іноземних інвестицій – створення спільних підприємств – може здійснюватись як із підприємством приймаючої країни чи її урядовою інституцією, так і з іншим іноземним підприємством. Одна сторона надає технічну і фінансову можливість здійснення проекту, тоді як інша робить свій вагомий внесок завдяки знанню місцевих законів чи регулятивних норм, а також особливостей місцевої бюрократії. Іноземне підприємство об'єднує свої зусилля з місцевим, і така співпраця продукує синергетичний ефект від підприємницької діяльності обох підприємств.

Прямі іноземні інвестиції є одним із інструментів міжнародного бізнесу. Маючи на меті – вихід на іноземний ринок, іноземний інвестор може обрати такі способи її реалізації, як експорт; контрактні коопераційні угоди (ліцензування, франчайзинг, субпідряд); іноземна дистрибуція товарів через філії; іноземне (міжнародне) підприємництво, коли процес постачання, виробництва чи збуту управляється та контролюється з-за кордону.

Слід зазначити, що кожний наступний спосіб вимагає від підприємства дедалі більшого вкладення ресурсів і прийняття ризику. Узагальнення літературних джерел дає змогу зробити висновок, що експорт товарів вимагає менше ресурсних витрат і ризику, ніж володіння активами за кордоном. Прямі іноземні інвестиції як один із інструментів виходу на іноземний ринок фіксуються у випадку здійснення іноземної дистрибуції товарів через філії і міжнародного виробництва і частково у контрактних коопераційних угодах у випадку присутності реального впливу на прийняття управлінських рішень. Аналіз переваг та недоліків основних форм виходу на іноземний ринок наведено у табл. 1.

Прийняття рішення у виборі між експортом і прямими іноземними інвестиціями залежить від таких факторів, як прибутковість, можливості зростання ринку, рівень виробничих витрат і економія масштабу. У випадку присутності заходів влади, які обмежують торгівлю, як, наприклад, тарифні і нетарифні бар'єри, іноземні підприємства змушені шукати альтернативу. Прямі іноземні інвестиції дають змогу підприємствам обійти торговельні бар'єри захищеного ринку, отримати доступ до сировинних матеріалів та інших складових для виробництва. Через прямі іноземні інвестиції підприємство, яке інвестує, стає фізично присутнім на іноземному ринку, що надає йому можливість здійснювати більший контроль над виробничим процесом. Крім цього, для деяких видів продукції, особливо технічно складних, важливими є подальше обслуговування, консультаційні та інші послуги, які потребують постійної присутності виробника на ринку. У цьому випадку мати власне виробництво в зарубіжній країні виявляється вигіднішим, ніж організувати там окреме збутове підприємство чи безпосередньо збувати свою продукцію [5, с. 156].

Таблиця 1

Основні форми виходу на іноземний ринок

| | | Форма виходу | Переваги | Недоліки |
|--|----------------------------------|--|---|---|
| ВКЛАДЕННЯ РЕСУРСІВ І ПРИЙНЯТТЯ РИЗИКУ | min | <i>Експорт</i> | <ul style="list-style-type: none"> – підтримка національного виробництва; – невеликі фінансові витрати – мінімальний ризик | <ul style="list-style-type: none"> – тарифні і нетарифні бар'єри; – залежність від коливань валютних курсів та цін на міжнародному ринку |
| | ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ | <i>Контрактні коопераційні угоди:</i> <ul style="list-style-type: none"> – ліцензування – франчайзинг – субпідряд | <ul style="list-style-type: none"> – невисокі інвестиційні затрати; – доступність для малого та середнього бізнесу | <ul style="list-style-type: none"> – ненадійність захисту прав інтелектуальної власності |
| | | <i>Дистрибуція товарів через філії</i> | <ul style="list-style-type: none"> – контроль; – доступ до ринків збуту | <ul style="list-style-type: none"> – можливість стримування через протекціоністську політику |
| | | <i>Міжнародне підприємництво</i> | <ul style="list-style-type: none"> – контроль; – доступ до нових ресурсів; – локалізація виробництва; – фізична присутність на іноземному ринку | <ul style="list-style-type: none"> – висока ризикованість; – необхідність значних інвестицій, технологічних переваг; – складність управління |

Примітка: розроблено автором на підставі аналізування літературних джерел

Якщо порівнювати з ліцензуванням, то прямі іноземні інвестиції надійніше захищають права інтелектуальної власності і зменшують ризик витоку своєї технологічної переваги до конкурентів. Для підприємств, які спеціалізуються на наданні послуг, зокрема консалтингових, банківських, аудиторських, рекламних прями іноземні інвестиції є інструментом забезпечення кращого обслуговування іноземного споживача, оскільки без іноземного представництва вони втрачають своїх потенційних клієнтів.

Висновки і перспективи подальших досліджень за проблемою. Прямі іноземні інвестиції є важливою і невід'ємною складовою сучасного міжнародного бізнесу. Вони сприяють передаванню технологічних ноу-хау, нових організаційних, управлінських, маркетингових практик, роблять підприємство учасником міжнародних виробничих мереж і так впливають на підвищення ефективності і конкурентоспроможності підприємств, внутрішніх галузей та економіки країни загалом. Зважаючи на те, що інвестиції є основою проведення структурних реформ, існує необхідність у розробці ефективної системи залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства.

1. Батура О.В., Комарова К.В. *Іноземні інвестиції в системі становлення ринкової економіки України: монографія.* – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2002. – 179 с. 2. Бланк И.А. *Инвестиционный менеджмент.* К.: Эльга – Ника центр, 2001. – 448 с. 3. Губський Б.В. *Інвестиційні процеси в глобальному середовищі.* – К.: Наукова думка, 1998. – 390 с. 4. Козак Ю. Г., Лук'яненко Д. Г., Макогон Ю. В. та ін. *Міжнародна економіка: Навчальний посібник.* – Вид. 2-ге, переоб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 672 с. 5. *Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: Навч. посібник.* – Львів: Астролябія, 2005. – 520с. 6. Пересада А.А. *Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада.* – К.: Лібра, 2002. – 472 с. 7. Федоренко В.Г. *Іноземне інвестування економіки України: Навч. посібник* — К.: МАУП, 2004. – 272 с. 8. *Офіційний веб-сайт Конференції ООН з торгівлі й розвитку.* – [http:// www.unctad.org/](http://www.unctad.org/). 9. Caves R. E. *International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment // Economica.* – 1971. – Vol. 38, p. 1-27. 10. Chen T. J., Ku Y.H. *The Effect of Foreign Direct Investment on Firms Growth: The Case of Taiwan's Manufacturers' // Japan and The World Economy.* – 2000. – Vol. 12, p. 153-172. 11. Hennart, Jean-Francois and Young-Ryeol Park. *Greenfield vs. Acquisition: The Strategy of Japanese Investors in the United States // Management Science.* – 1993. – No. 39. 12. Imad A. Moosa. *Foreign direct investment: theory, evidence, and practice.* NY: Palgrave, 2002. – 311p. 13. Kojima K. *A Macroeconomic Approach to foreign Direct Investment // Hitotsubashi Journal of Economics.* – 1973. – Vol. 14, p. 1-21. 14. Meyer K., Estrin S. *Entry Mode Choice in Emerging Markets: Greenfield, Acquisition, and Brownfield.* – CEES, 1998 // Working Paper No.18. 15. Razin A., Sadka E., Yuen C.W. *Excessive FDI Flows Under Asymmetric Information.* – NBER, 1999 // Working Paper No. 7400. 16. *World investment report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives / UN.* – New York; Geneva, 2003.