

УДК 339.9.012.421; 338.24.021.8
DOI dx.doi.org/10.30970/vir.2018.44.0.8912

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗРОСТАННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН І КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Лілія Українець

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
вул. Університетська, 1, м. Львів, Україна, 79000, тел. +380322394781,
email: liliya.ukrayinets@lnu.edu.ua*

Визначено та вивчено ключові теорії прямих іноземних інвестицій. Були розглянуті історія виникнення та джерела теорій ПІІ. Теорії ПІІ були класифіковані за макроекономічною та мікроекономічною перспективами. Макроекономічні теорії ПІІ підкреслюють фактори, що залежать від країни, і більшою мірою узгоджуються з торгівлею та міжнародною економікою, тоді як мікроекономічні теорії ПІІ є специфічними для конкретних підприємств, пов'язані з перевагами власності та інтернаціоналізації та спрямовані на виробничу економіку, упередженість недоліків ринку. Теорії ПІІ досить складні для пояснення та застосування.

Ця стаття намагається пояснити різні підходи до дослідження явища ПІІ шляхом аналізу основних теорій, що використовуються в багатьох наукових працях. Хоча багато наукових шкіл намагаються пояснити цей феномен, не існує єдиної загальної теорії ПІІ. Після Другої Світової війни, коли почала набирати обертів глобалізація, різко зросли прямі іноземні інвестиції. У 50–60 рр. XX ст. дедалі більша вага багатонаціональних підприємств та іноземних інвестицій, особливо потоків інвестицій зі США до Європи, привернула увагу багатьох дослідників, що вивчали явище міжнародного виробництва. В результаті в цей період було сформульовано багато теорій, покликаних пояснити міжнародний рух капіталу. Формулювання відповідного пояснення ПІІ вперше було зроблене у 60-х рр. XX ст. Після цього зі зростанням ролі БНП дослідники спробували вивести загальну теорію ПІІ. З того часу з'явилося багато теорій, присвячених різним аспектам міжнародного руху капіталу. Деякі з теорій основною причиною появи ПІІ називали недосконалість ринку, інші – розглядали переваги олігополії чи монополії. Також існують теорії ПІІ, що пов'язують інвестиції з міжнародною торгівлею.

У даній статті вирішуються наступні завдання: 1. отримати розуміння основних мотивів фірм для здійснення іноземного інвестування; 2. дослідити переваги і недоліки цих теорій; 3. розглянути теорії, що надають пояснення потоків ПІІ з країн, що розвиваються.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції; теорія життєвого циклу продукції; теорія шляху інвестиційного розвитку; багатонаціональні підприємства; недосконалість ринку; еkleктична парадигма; інтерналізація.

Постановка проблеми. Відповідно до визначення ЮНКТАД [55], потоки приватного капіталу складаються з прямих іноземних інвестицій (ПІІ), портфельних інвестицій та інших інвестицій, таких як зовнішньоекономічні банківські операції і позики. Зростання міжнародних потоків капіталу призводить до того, що фінансова глобалізація відбувається швидшими темпами, ніж глобалізація торгівлі. З цієї причини вивчення базових теорій, що

пояснюють таке зростання і переміщення потоків капіталу, особливо з точки зору інвестора, набуває все більшої актуальності.

Тому **метою** статті є вивчення еволюції наукових поглядів на явище прямого іноземного інвестування, дослідити переваги і недоліки цих теорій, а також проаналізувати теорії, що надають пояснення потоків ПІІ з країн, що розвиваються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Прямі іноземні інвестиції визначаються як зарубіжні інвестиції, здійснені господарським суб'єктом, що є резидентом однієї країни, у ділові операції резидента іншої країни, з наміром довгострокового отримання доходу [30]. Згідно з визначенням СОТ, прямі іноземні інвестиції відбуваються, коли інвестор з однієї країни (країни походження) набуває активи у іншій країні (країні-реципієнті) з наміром цими активами управляти [59]. Саме аспект управління відрізняє прямі інвестиції від портфельних інвестицій в іноземні акції, облігації та інші фінансові інструменти. З іншого боку, ПІІ можуть розглядатись як набуття 10 % або більше простих акцій або акцій з правом голосу підприємства, що вже зазвичай вважається ознакою «значного впливу» інвестора [31]. Тим не менш, така ознака може відрізнитись у різних країнах і залежати від державної політики, оскільки деякі країни обмежують рівень участі іноземців у місцевих фірмах.

Відповідно до визначення Світового банку, прямі іноземні інвестиції – це такі іноземні інвестиції, які передбачають довгострокове отримання доходу або управлінський контроль над підприємством [58]. У своїй публікації «Детальне базове визначення прямих іноземних інвестицій» ОЕСР визначає ПІІ як чистий притік інвестицій, здійснених для отримання в довгострокове управління частки власності (10 % або більше акцій з правом голосу) у фірмі, що веде ділові операції в будь-якій країні, крім країни походження інвестора [45]. Наголос також робиться на десятивідсотковому порозі, який часто вважають рекомендованим для забезпечення статистичного узгодження між країнами [54]. Деякі дослідники також зазначають, що «довгострокове управління часткою власності» або «довгострокове отримання доходу» передбачає існування сталих відносин між прямим інвестором і фірмою, а також значного ступеню впливу на управління фірмою [43].

Існує багато теоретичних та емпіричних досліджень прямих іноземних інвестицій (ПІІ), які охоплюють майже усі аспекти цього явища, наприклад, мотивацію БНП і пояснення напрямків їхніх інвестицій (наприклад, [28]), горизонтальну чи вертикальну природу ПІІ (горизонтальні чи вертикальні інвестиції) (наприклад, [5]), тенденції та динаміку утворення транснаціональних компаній [Ошибка! Источник ссылки не найден.] тощо. Однак виникнення ПІІ не є цілком зрозумілим. Хоча багато наукових шкіл намагаються пояснити цей феномен, не існує єдиної загальної теорії ПІІ.

Виклад основного матеріалу. Ранні спроби розробити теорію ПІІ можна відстежити у працях Дж. Д. А. МакДугалла [44], який розробив свою модель на основі припущення про досконалу конкуренцію. Його теорія отримала свій

розвиток у роботах М. С. Кемпа [32]. Розглядаючи модель з двома країнами, в яких ціни на капітал дорівнюють граничній продуктивності, і МакДугалл і Кемп стверджували, що при вільному рухові капіталу з країни-донора в країну-реципієнт, гранична продуктивність капіталу між двома країнами вирівнюється. Вони виявили, що після здійснення інвестиції обсяг виробництва країни-донора знижується, а рівень національного доходу – ні. Це відбувається тому, що у довгостроковому періоді країна-донор отримує додатковий прибуток від своїх інвестицій закордоном.

Теорії, що пояснюють іноземні інвестиції аналогічним чином, можна знайти у працях П. Б. Сімсона, М. Франкеля, І. Пірса і Д. С. Роуена та Р. Е. Кейвса. Тим не менш, можна погодитись, що в світі, який характеризується досконалою конкуренцією, ПІІ, як явища, не існувало б [33].

Окрім того, доречно буде зазначити, що у міжвоєнний період ХХ ст. важливою подією стала втрата Великою Британією статусу основного кредитора і усталення США як потужної економічної та фінансової сили. Після Другої Світової війни починається період потужного зростання потоків ПІІ, зумовленого: а) удосконаленням засобів транспорту та зв'язку, що уможливило здійснення контролю на відстані; б) потребою Європи і Японії у капіталі зі США для фінансування реконструкції своїх економік. Однак до 1960 р. країни-реципієнти відновили свої економіки і спостерігалось сповільнення відтоку ПІІ з США; в той самий час інші країни починають здійснювати капіталовкладення у економіку США. У 80-х рр. ХХ ст. відбулося дві вагомні події. По-перше, США перетворились на чистого реципієнта іноземних інвестицій. По-друге, Японія стала потужним донором інвестицій, як для США, так і для Європи. У 90-х рр. ХХ ст. значення Японії, як джерела капіталу, знизилось. Окрім того, вагомим чинником ПІІ стали злиття та поглинання. З 2000 року спостерігається зростання потоків ПІІ з країн, що розвиваються, які спрямовуються не лише у інші країни третього світу, але і в розвинені економіки. Це суперечить теоріям ПІІ, які розвивались до вказаного часу.

Теорія промислової організації. С. Г. Гаймер був одним з перших, хто застосував систематичний підхід до вивчення ПІІ. У 1960 р. в своїй докторській дисертації С.Г. Гаймер розробив теорію ПІІ для промислової організації [29]. Його теорія стала однією з перших, яка пояснювала міжнародне виробництво в умовах недосконалої конкуренції, і здобула підтримку інших дослідників, зокрема А. Лемфалуссі, Ч. П. Кіндлебергера, Ф. Т. Кнікербокера, Р. Е. Кейвза, Дж. Г. Данінга, К. В. Вайтсуса і Б. Коена.

Суть теорії Гаймера полягає в тому, що фірма, яка оперує на міжнародному ринку, повинна конкурувати з вітчизняними фірмами цього ринку, які мають перевагу з точки зору знання культури, мови, правової системи і споживчих смаків. Більш того, зарубіжна фірма також несе валютні ризики. Ці недоліки повинні бути компенсовані певною формою ринкових переваг, які роблять іноземні інвестиції вигідними. Джерела цих переваг – які Гаймер називав перевагами конкретної фірми, а Кіндлебергер монополістичними перевагами –

можуть бути у вигляді захищеної патентами кращої технології, торгової марки, навиків маркетингу та управління, економії масштабу чи дешевших джерел фінансування. На думку Гаймера, найбільш цінна перевага – це кращі технології, оскільки вони дозволяють впровадити нові товари з новими характеристиками. Окрім того, володіння знаннями дозволяє розвинути інші навички – наприклад, маркетингові та управлінські вміння чи ефективніший процес виробництва. Вагомою характеристикою цієї теорії є акцентування на тому, що переваги фірми можна ефективно передати з одного підрозділу фірми до іншого, навіть якщо ці підрозділи розташовані в іншій країні (чи країнах) [10].

Оскільки ринки є недосконалими, фірми можуть скористатись своїми перевагами, щоб отримати значний прибуток від інвестицій закордон. Це твердження підтримала низка інших дослідників. Наприклад, Е. М. Грехем і П. Кругман [19] стверджували, що у минулому технологічні переваги, що ними володіли європейські компанії, були передані при інвестуванні у США. Б. Содерстен [51] також стверджував, що бажання збільшити прибутки шляхом використання досконаліших технологій чи кращої організаційної структури було основною причиною ПШ. Однак поряд з цим критики, такі як С. Г. Робок і К. Сіммонд [48] твердили, що володіння перевагами конкретної фірми не обов'язково веде до інвестування закордон, оскільки фірма може скористатись цими ж перевагами через експорт або ліцензування.

І все ж, існує дуже багато чинників, які впливають на вибір між ПШ та експортом/ліцензуванням, включно з політикою місцевого уряду, ринковими умовами і розміром ринку, реакцією конкурентів і ризикованістю інвестицій. Саме ПШ дозволяють фірмі скористатись своїми перевагами повною мірою, оскільки вони дозволяють утримати усі види ренти за умови контролю над іноземним підприємством.

Подальші доповнення перетворили теорію ПШ з неокласичної теорії торгівлі у теорію промислової організації. І все ж положення С. Гаймера не дозволили вичерпно пояснити ПШ, оскільки вони не висвітлювали, де і коли виникають ПШ.

Теорія ПШ на основі монополістичної влади. Ч. П. Кіндлебергер [33], продовжуючи роботу Гаймера, висунув свою теорію ПШ на основі монополістичної влади. Кіндлебергер стверджував, що переваги, якими володіє БНП, можуть принести вигоду тільки в умовах недосконалого ринку. Переваги, що їх він описував, можуть носити форму досконаліших технологій, управлінських вмінь, патентів тощо. Ці переваги, як правило, заохочують фірму інвестувати у зарубіжну країну, що отримати якомога більше користі від них, замість того, щоб ділитися своїми вміннями з потенційними конкурентами на зарубіжних ринках. Чим більша ймовірність отримання монопольного прибутку, тим більше буде стимул для фірми здійснити прямі інвестиції. Хоча Кіндлебергер виокремлював різні форми переваг, якими може володіти фірма в порівнянні з компаніями країни-реципієнта, він не описав, на яких перевагах фірмі варто зосередитися. При цьому фірма може здобути монополістичну владу закордоном лише в тому випадку, коли регулювання країни-реципієнта це

дозволяє. В більшості випадків, враховуючи національні інтереси уряд країни-реципієнта неохоче дозволяє вільне входження іноземних фірм у свою економіку.

Теорія інтерналізації. П. Дж. Баклі і М. Кессон [9] запропонували інше пояснення ПП, зацентрувавши на проміжних товарах і технології. Вони перенесли наголос теорії міжнародних інвестицій з характеристик країни на характеристики галузі і конкретної фірми, які впливають на ПП [26]. Баклі і Кессон досліджували БНП за допомогою універсальної концепції, яку розробив Р. Г. Коуз¹ [12]. Їхня теорія стала відомою як теорія інтерналізації, оскільки вони наголошували на цьому явищі, розглядаючи виникнення БНП. Вони сформулювали свою теорію на основі трьох постулатів:

- а) Фірма максимізує прибуток на недосконалих ринках;
- б) Коли ринки проміжних товарів недосконалі, існує стимул обійти їх, створивши внутрішній ринок²;
- в) Інтерналізація ринків у глобальному масштабі веде до виникнення БНП.

Фірма, яка залучена до наукових досліджень і розробок, може створити нову технологію, нові процеси чи інноваційні виробничі ресурси. Може бути складно передати технологію чи продати виробничі ресурси іншим, неспорідненим фірмам, оскільки трансакційні видатки можуть виявитись занадто високими³. В такій ситуації фірми можуть прийняти рішення інтерналізувати операції через пряму чи зворотну інтеграцію, тобто продукція однієї дочірньої компанії використовується як вхідний ресурс іншою дочірньою компанією, або технології, створені однією дочірньою компанією, можуть бути використані іншими⁴. Якщо інтерналізація охоплює операції у різних країнах, це невідворотно передбачає ПП.

П. Дж. Баклі і М. Кессон [9] визначили п'ять типів ринкової недосконалості, які призводять до інтерналізації:

1. Координація ресурсів вимагає тривалого часу
2. Ефективне використання ринкової влади вимагає встановлення дискримінаційних цін
3. Двостороння монополія призводить до нестабільності у переговорному процесі

¹ Р. Г. Коуз запропонував економічне пояснення, чому індивідууми створюють партнерства, компанії та інші господарські утворення, а не провадять на ринку двосторонні операції шляхом укладення контрактів. Він зазначав, що за користування ринком потрібно сплатити низку трансакційних витрат. Відповідно, фірма переходить на внутрішнє виробництво, щоб уникнути таких витратів.

² Це називається інтерналізацією діяльності фірми.

³ Такі трансакційні видатки складаються з витрат на придбання товарів чи послуг ринковим шляхом. Інші витрати, включаючи такі, що виникають з досліджень і пошуку інформації, ведення переговорів, зберігання комерційних таємниць, нагляду за дотриманням угод можуть збільшувати вартість придбання товару чи послуги на ринку.

⁴ Трансакційні видатки навіть між пов'язаними компаніями все ще можуть бути високими, якщо кінцеву продукцію доводиться модифікувати, щоб врахувати смаки і вподобання споживачів на різних ринках.

4. Покупець не може правильно оцінити ціну товарів, що виставлені на продаж

5. Урядове втручання на міжнародних ринках створює стимули для трансферного ціноутворення

Хоча Баклі і Кессон визнавали ризик урядового втручання, вони не розглядали, як відрізняються ці ризики для різних галузей. Наприклад, такі галузі, як виробництво електроенергії або телекомунікації можуть стикатись з вищим ризиком урядового втручання, оскільки соціальні міркування можуть потребувати балансування приватних цілей з цілями усього суспільства.

Олігополістичні теорії III. Ф. Т. Кнікербоккер [34] також сформулював свою теорію, засновану на недосконалому ринку. В економічних дослідженнях на той час стверджувалось, що існує два основні мотиви для вибору конкретної країни, як місця заснування нового підприємства: а) фірма намагається отримати доступ до місцевого ринку; б) фірма хоче скористатись відносно надлишковими факторами виробництва, доступними у цій країні. Ф. Т. Кнікербоккер додав третій мотив для вибору місця здійснення іноземних інвестицій – фірма може інвестувати у країну у відповідь на аналогічні дії конкурента [21]. Іншими словами, фірми часто демонструють імітаційну поведінку, тобто слідуєть прикладу конкурентів, щоб не втратити стратегічну перевагу.

Ф. Т. Кнікербоккер використав дані щодо великої кількості БНП з США, щоб обчислити показник концентрації входження, який демонстрував, до якої міри дати заснування нових дочірніх підприємств були концентровані в часі. Він стверджував, що олігополістична поведінка посилювалась при однорідній продукції і знижувалась при диверсифікованій. Його теорія олігополістичної поведінки знайшла підтвердження у багатьох глобальних галузях, таких як автомобілебудування, хімічна промисловість, електроніка тощо, в яких домінує невелика кількість потужних корпорацій. В олігополістичних галузях фірм достатньо мало, щоб помітити вплив їхньої поведінки на дії конкурентів і навпаки [20]. Однак твердження Кнікербоккера щодо олігополістичної поведінки справджується лише в тому випадку, коли існує невизначеність щодо витрат у країні-реципієнті, тобто у прагненні уникнути ризику олігополістична фірма з більшою ймовірністю заснує підрозділ у тій зарубіжній країні, куди вже увійшли конкуренти [21]. Втім у випадку, коли рівень витрат у країні точно відомий, стимули виходити на її ринок одночасно з конкурентами суттєво знижуються. Окрім того, ця теорія не пояснює мотивацію фірм до здійснення ППІ загалом.

Еклектична парадигма III. Одна з найбільш надійних і всебічно обґрунтованих теорій ППІ була розроблена Дж. Даннінгом у 70-х рр. XX ст. [47]. У своїй новаторській праці Дж. Даннінг [13] об'єднав основні теорії, що базувались на твердженні про недосконалість ринку, які описувались вище (олігополістичну теорію та теорію інтерналізації) і додав до них третій вимір у формі теорії вибору місцезнаходження, що пояснювала, чому фірма створює дочірню компанію закордоном. Теорія вибору місцезнаходження відповідала на важливі питання: які товари і послуги треба виробляти в тій чи іншій локації і

чому?⁵ Теорія вибору місцезнаходження також часто використовувалась дослідниками, щоб домогтись розуміння чинників, які впливають на розміщення підрозділів БНП. Поміж іншими, вони виокремлювали чинники, такі як політика країни-реципієнта, базові економічні характеристики, стратегія фірми⁶ і економія від агломерації⁷.

На цих засадах Дж. Даннінг [17] висунув свою теорію, яка стала відомо як еkleктична парадигма чи парадигма OLI⁸. Дж. Даннінг стверджував, що фірма буде здійснювати ПП, якщо дотримано трьох умов:

- У неї є перевага власності порівняно з іншими фірмами (ownership advantages, O)
- Їй вигідно інтерналізувати ці переваги, а не використовувати ринкові механізми для передачі їх зарубіжним фірмам (internalization advantages, I)
- Існують певні переваги місцезнаходження при використанні переваг власності у конкретній країні (location advantages, L).

Найбільший внесок еkleктичної парадигми до досліджень ПП полягав у комбінації кількох доповнюючих теорій і визначенні чинників, що впливають на діяльність БНП. Через це дана теорія отримала ширше визнання, ніж інші теорії, що базувались на припущенні про недосконалість ринку. Дж. Даннінг [14] емпірично перевіряв свою теорію і отримав задовільні результати. Втім один з основних закидів до еkleктичної парадигми полягає в тому, що вона містить так багато змінних, що втрачає будь-яку практичну вартість. Дж. Даннінг сам визнавав цей факт і стверджував, що це було невідворотним наслідком спроби включити різні мотиви до ПП в одну загальну теорію.

Результатом цієї критики стала *теорія «траєкторії інвестиційного розвитку»* (IDP), що розглядала зв'язок між рівнем економічного розвитку країни, виміряного через ВВП на душу населення і її міжнародною інвестиційною позицією – чистими загальними ПЗІ на душу населення. Базова гіпотеза стверджувала, що коли країна розвивається, умови, з якими стикаються вітчизняні і зарубіжні фірми, змінюються. Це впливає на потоки ПП та ПЗІ. Це, в свою чергу, матиме вплив на структуру економіки країни. Отже, між цими двома характеристиками існує динамічний зв'язок. На відміну від попередньої парадигми, нова теорія приймала той факт, що уряд може вплинути на умови в країні через свою політику, а отже, може впливати на потоки ПП і переваги власності вітчизняних фірм. Таким чином IDP внесла в еkleктичну теорію нове поняття динамічного підходу. Дж. Даннінг спершу запропонував чотири стадії

⁵ Теорію вибору місцезнаходження започаткувала публікація першого тому «Ізольованої держави» Йоганна Генріха фон Тюнена у 1826 р.

⁶ Стратегічні чинники включають потребу розташування біля важливих клієнтів. Це важливо для фірм, що надають послуги, наприклад, рекламних агенцій.

⁷ Це стосується переваг, які можуть змусити фірми вибирати місце розташування у кластерах, наприклад, у Кремнієвій долині.

⁸ Сам Даннінг стверджував, що «еклектична (парадигма) є не стільки альтернативною теорією міжнародного виробництва, скільки концепцією, що зосереджує увагу на важливих і загальних характеристиках кожної з основних теорій ПП». Ось причина, чому він називав свою розробку парадигмою, а не теорією.

траєкторії розвитку, починаючи з доіндустріалізаційної без будь яких ПІІ [15]. На другій стадії в результаті втручання уряду, створюються певні переваги місцезнаходження у країні і починає зростати притік ПІІ в країну. На третій стадії вітчизнані фірми накопичують переваги власності, і в міру того як зі зростанням зарплати знижується притік ПІІ, починають зростати ПЗІ. Країни на четвертій стадії перетворюються на чистих інвесторів-донорів. Пізніше Дж.Даннінг додав п'яту стадію, щоб пояснити конвергенцію і збалансування сукупних ПІІ у більшості розвинених країн світу [16].

Теорія ПІІ на основі стійкості валюти. Р. Алібер [6] був одним з перших, хто спробував пояснити ПІІ на основі стійкості валюти. Він запропонував свою теорію іноземного інвестування на основі відносної сили різних валют. Ця теорія досліджувала різницю у силі валюти країни-донора інвестицій і країни-реципієнта. Дослідник стверджував, що слабка валюта порівняно з більш стійкою валютою країни-інвестора має вищу здатність приваблювати ПІІ з метою використання різниці у ставках ринкової капіталізації. Р. Алібер перевіряв свою гіпотезу і виявив, що вона справджується у випадку США, Великої Британії та Канади.

Хоча Р. Алібер запропонував своє дослідження як альтернативну теорію, яка пропонує переконливе пояснення прямого інвестування у розвинених країнах, але для менш розвинених країн, з недосконалими або відсутніми ринками капіталу і сильним регулюванням валютного ринку, вона, як видається, не спрацьовує [39]. Серед досліджень, які продовжували зазначений підхід, потрібно відмітити праці Р. Е. Кейвза, К. А. Фрута і Й. М. Штейна та Л. де Мелло.

Навіть хоча теорія Алібера отримала широку підтримку, вона не пропонує пояснення для виникнення іноземних інвестицій між двома розвиненими країнами з однаково сильними валютами. Більш того, теорія в принципі не здатна пояснити інвестування БНП з країни, що розвивається, (зі слабшою валютою) у розвинену країну (з міцнішою валютою). Інвестування компаній з Індії і Китаю у США та Велику Британію можна навести як найбільш актуальний приклад.

Майже всі теорії, розглянуті до цього моменту, представляють точку зору науковців Західних країн. Кілька теорій також були розроблені у азійських країнах, таких, як Японія.

Одну з таких теорій щодо прямих інвестицій з азійських країн запропонував К. Кодзіма для пояснення, в основному, потоків ПЗІ з Японії [35–37]. Він стверджував, що неспроможність фірми конкурувати на внутрішньому ринку Японії примушує її шукати можливостей для інвестування закордон. На його думку, більш ефективні фірми виштовхують з вітчизняного ринку інших, менш компетентних конкурентів. В результаті слабші фірми переміщуються закордон особливо у країни, що розвиваються. Як ілюстрацію можна навести приклад корпорації Suzuki Motor, яка інвестувала в Індію, коли не змогла витримати конкуренцію на внутрішньому ринку з боку інших компаній, таких як Toyota Motors. Втім гіпотеза Кодзіми не змогла пояснити зростання міжнародної

діяльності потужних компаній, що добре конкурували на внутрішніх ринках. Та ж таки Toyota Motors також заснувала підприємство у Індії, щоб скористатись з ліберального режиму для іноземних інвестицій і автомобілебудівної галузі.

Теорії ПІІ пов'язані з міжнародною торгівлею. Зростання ПІІ за останні 20 років і постійне збільшення виробництва БНП до великої міри змінили структуру міжнародної торгівлі. Пряме інвестування стало до певної міри більш важливою формою міжнародних економічних відносин, ніж міжнародна торгівля [18]. Насправді, близько третини усіх міжнародних торговельних операцій є внутрішньо фірмовими [56]. Тому було здійснено ряд спроб інтегрувати теорію ПІІ і теорію міжнародної торгівлі.

Першими дослідниками, що запропонували пояснення торговельних потоків між країнами, були А. Сміт і Д. Рікардо. За їхніми працями слідувала теорія співвідношення факторів, запропонована Е. Гекшером і Б. Оліном, що пояснювала різницю в перевагах відносним забезпеченням факторами виробництва (а отже, їхньою відносною ціною). Однак, ці теорії не могли вповні відповісти на питання пов'язані з перенесенням виробництва за межі країни, оскільки ці вчені також основували свої моделі на припущенні про відсутність міжнародного руху факторів виробництва. Отож міжнародну торгівлю і міжнародні інвестиції поєднав Р. Вернон [57].

У 60-х рр. ХХ ст. відбулися значні технологічні зміни, що співпали зі зростанням транснаціональних корпорацій. Існуючі теорії міжнародної торгівлі виявились неспроможними пояснити змінену систему торговельних зв'язків. Це призвело до спроб альтернативного пояснення торговельних потоків [42]. У відповідь на цей виклик Р. Вернон на основі даних про БНП США пояснив цикл їхнього розповсюдження у поствоєнний період. Він стверджував, що ПІІ стали реакцією на загрозу втрати ринку у міру того, як продукт ставав більш зрілим, а також на потребу у дешевших факторах виробництва в умовах посилення конкуренції [40]. Ця теорія, відома як *теорія життєвого циклу товару*, пояснює, яким чином такі чинники, як доступність більшої кількості або дешевого капіталу, кращий менеджмент, розробка нових виробничих процесів, диференціація продукту тощо взаємодіють з часом і визначають структуру виробництва, експорту і іноземних інвестицій олігополістичних підприємств [39].

І все ж таки, ця теорія не змогла пояснити, чому для фірми вигідно здійснювати ПІІ, замість того, щоб продовжувати експортувати зі своєї країни, або продати ліцензію на виробництво товару зарубіжній фірмі. Р. Вернон визнав, що з часу розробки його теорії ситуація швидко змінилась, і це послабило прогностичні можливості його дослідження. Незважаючи на це, теорія життєвого циклу забезпечила основу, за допомогою якої такі дослідники, як С. Гірш [27] і Е. Хелпман та ін. [23, 25] намагались дослідити питання вибору між ПІІ і експортом.

С. Гірш [27] розробив теорію міжнародної торгівлі та інвестицій, сконцентрувавшись на двох аспектах: а) коли фірма, що намагається максимізувати свій прибуток, вирішує вийти на міжнародні ринки; б) за яких

умов обслуговування зарубіжних ринків ведеться через експорт, а за яких – через пряме інвестування. Гірш стверджував, що ПШ можна аналізувати через моделі теорій промислової організації і вибору місцезнаходження. Втім, це не узгоджується з теоріями торгівлі, які припускають досконалий ринок, немобільні фактори виробництва, нульові видатки на транспортування, ідентичні виробничі функції у різних країнах і постійну віддачу до масштабу. Навіть якщо допустити існування міжнародної мобільності факторів, ПШ все рівно не вдасться пояснити. Наприклад, за припущення, що існує повна свобода капіталу, вартість капіталу у різних країнах вирівнюється; відповідно, стимулів до ПШ немає.

К. Кодзіма [35–37] також спробував інтегрувати теорії міжнародної торгівлі з теоріями інвестицій. Він наполягав, що ПШ потрібні для того, щоб ринки факторів виробництва ставали більш конкурентними і ефективними у міжнародному масштабі, а також для удосконалення процесів виробництва в країні, що добре забезпечена якимсь з ресурсів. Як три основні мотиви для здійснення іноземних інвестицій Кодзіма виокремив орієнтацію на природні ресурси, на робочу силу і на доступ до ринку. Коли фірма інвестує для того щоб збільшити або гарантувати імпорту товарів, яких бракує у її вітчизняній країні, тоді йдеться про ресурсо-орієнтовані ПШ. Якщо інвестиція здійснюється, щоб скористатися дешевою робочою силою, вона вважається праце-орієнтованою. Інвестиції для отримання доступу на великий ринок чи для обходження торговельних бар'єрів називаються ринково-орієнтованими. Теорія Кодзіми була зосереджена в основному на ПШ з Японії. Інші великі економіки Азії: Китай, Індія, Південна Корея, Тайвань, цією теорією не охоплювались. Перелічені країни довели існування великого потенціалу у здійсненні ПЗІ за останні десятиліття. І хоча деякі приклади ПЗІ підтверджують припущення Кодзіми, але їх недостатньо для загальних висновків.

Одним з основних обмежень теорій ПШ, розглянутих вище, є те, що вони не брали до уваги різні форми ПШ: горизонтальні та вертикальні інвестиції.

Поміж іншими дослідниками, які намагались розглянути різні форми ПШ, варто виокремити дослідження Е. Хелпмана [23–25]. Робота Е. Хелпмана [23] базувалась на моделі загальної рівноваги міжнародної торгівлі, в якій БНП відігравали вагомий роль. Дослідник поєднав переваги власності і місцезнаходження у цій моделі і продовжив свої попередні дослідження, які описували фірму, що виробляє єдиний продукт. Він базував свою теорію на припущенні, що фірма має одне виробниче підприємство, яке можна розташувати не у країні, де розміщена штаб-квартира, а в будь-якій іншій. Втім, за припущеннями видатки на транспортування і торгові бар'єри були відсутні, тому фірма створювала лише одне виробниче підприємство, отож модель стосувалась лише вертикальних інвестицій.

Модель Хелпмана базувалась на різниці у забезпеченні факторами виробництва у різних локаціях, які БНП вибирають для заснування виробничого центру. Модель доводила, що фірми, ймовірно, виберуть локації з мінімальними витратами для максимізації прибутку. Відмінності у забезпеченості факторами

виробництва пов'язані з відносним розміром країни. Теорія пояснювала одночасне існування між секторальною торгівлю, внутрігалузевою торгівлю та внутріфірмовою торгівлю. Також теорія пояснювала міжкраїнне проникнення БНП в результаті перешкод для торгівлі.

У подальших дослідженнях Е. Хелпман та інші [25] сфокусувались на питання вибору між експортом та горизонтальними ПП. Вони розробили модель міжнародної торгівлі, в якій фірма вибирає між обслуговуванням вітчизняного ринку, експортом або ПП для обслуговування зарубіжних ринків. Дослідники виявили, що кожна галузь характеризується неоднорідністю, відповідно, продуктивність фірм відрізняється. В наслідку, організаційні структури фірми формуються на основі їхньої продуктивності. Е. Хелпман та ін. [25] перевірили свої гіпотези на основі даних про експорт і ПП фірм зі США у 38 країнах світу і 52 галузях. Отримані результати підтвердили теоретичні прогнози.

Теорії ПЗІ з країн, що розвиваються. Теорії, які були розглянуті вище, в основному стосуються переміщення капіталу з розвинених країн (регіонів) до країн (регіонів), що розвиваються. Але ці дослідження не можуть пояснити феномен інвестицій з країн, що розвиваються, до інших країн. Останнім часом, особливо останні два десятиліття, низка країн, що розвиваються, увійшли до списку міжнародних інвесторів. БНП виникають не лише у нових індустриальних країнах, таких як Тайвань, але також і в Аргентині, Бразилії, Індії, на Філіппінах тощо. Так звані «БНП Третього світу» з'явилися у кожній галузі світової економіки. Першими цей термін застосували дослідники Р. Аггарвал та Дж. К. Віклі [1].

Отже, слід пояснити суть поняття «БНП Третього світу», щоб розробити теорію, яка пояснить їхню інвестиційну поведінку на міжнародних ринках. Для початку слід зазначити, що ці фірми, як правило, купують технології у розвинених країн. Тим не менш, оскільки такі технології краще застосовувати для ринків великого розміру, після того, як внутрішній попит задоволено, фірма, що імпортувала технологію, починає експортувати готову продукцію. Коли ця продукція стає більш відомою у інших країнах, коли ринок для такої продукції сформовано, фірми замість експорту намагаються заснувати дочірню компанію закордоном. Отже, в деяких випадках теорія життєвого циклу продукту може пояснити ПЗІ, що здійснюються БНП третього світу.

Класичний приклад розгортання життєвого циклу продукту продемонстрував У. Тін на прикладі компанії «Татун» (Тайвань), яка вела діяльність у Японії, Сінгапурі та США. Спершу компанія займалась виробництвом і складанням побутової електроніки, використовуючи імпортні технології. Досягнувши успіху на вітчизняному ринку, вона почала експортувати цю продукцію до країн, в яких технологія була куплена. Нарешті, фірма навіть здійснила інвестиції у ринки більш розвинених країн. Існує багато аналогічних прикладів повного життєвого циклу для таких товарів як телевізори, мобільні телефони чи автомобілі [53].

В деяких випадках продукт проходить певні модифікації, і з технологією, яка колись була імпортованою, теж відбувається низка змін, щоб відповідати смакам

закордонних споживачів. Ці модифікації можуть відбуватись в сторону удосконалення (для споживачів з розвинених країн) чи в сторону спрощення (для споживачів з інших країн, що розвиваються). Удосконалення передбачає покращення характеристик продукту, тоді як спрощення – зменшення кількості характеристик і/чи погіршення їх якості. Під час процесу модифікації продукції зазнають змін також і технології. До прикладу, інновації виробничих процесів багатьох фірм з Індії в численних галузях врешті-решт, призвели до інновацій продукту. Наприклад, у випадку фармацевтичної галузі, низка фірм з Індії розпочала продаж ліцензій на свою продукцію компаніям з розвинених країн, що дозволило отримати порівняльну перевагу навіть у розвинених країнах [46].

Окрім переваги власності у формі відповідної технології, БНП з країн, що розвиваються, також мають наступні переваги власності порівняно з БНП розвинених країн:

- Нижчі накладні витрати і витрати на відрядження. На відміну від західних компаній, БНП Третього світу мінімально інвестують у свої заводи, офіси і робочі приміщення. Хоча ці компанії платять вищу зарплату порівняно з іншими вітчизняними фірмами, але ця зарплата все рівно нижча, ніж у компаній з розвинених країн. В результаті, нижчі витрати означають нижчі ціни для споживачів.

- Інформованість щодо місцевих умов. Фірми з країн, що розвиваються, мають перевагу, оскільки добре орієнтуються в умовах, що склались на ринку їхніх країн. Більшість країн, що розвиваються, мають спільне соціально-економічне минуле, культурне середовище, інфраструктурні умови та бюрократичну неефективність. Ці несприятливі для розвитку умови непрямо стають активами фірм Третього світу, які вміють діяти в такому середовищі.

- Менш загрозлива позиція. На відміну від західних конкурентів, такі фірми сприймаються в інших країнах, що розвиваються, менш загрозливими і з політичної, і з економічної точок зору. (Винятком можна назвати великі і потужні економіки, такі як Китай, які домінують у регіоні і сприймаються реципієнтами інвестицій, як загроза) Відповідно, такі фірми можуть отримати кращий прийом у країнах-реципієнтах. Очікування кращого взаємопорозуміння між БНП третього світу і урядом приймаючої країни базується, до великої міри, на відчутті економічної і політичної близькості, яка, як припускається, може існувати між країнами, що розвиваються [1].

Як уже зазначалось К. Кумаром [38] і В. Шараном [49], бар'єри для імпорту, які встановлює країна-реципієнт, часто є основною причиною для здійснення ПЗІ країнами, що розвиваються. Щоб захистити свої позиції на зарубіжних ринках, які фірми отримали завдяки експорту, на протекціоністські заходи вони відповідають заснуванням дочірніх та спільних підприємств у країні-реципієнті. Отже, частково ПЗІ можуть вважатись захисним заходом за своєю природою. Наприклад, коли експорт текстилю з Гонконгу опинився під загрозою імпортних обмежень з боку Індонезії, фірми відповіли заснуванням підприємств у цій країні [11]. Ще одним мотивом для ПЗІ країн, що розвиваються, є бажання знизити ризик через диверсифікацію. Цей ризик пов'язаний з політичною

нестабільністю або з загрозами зміни політичного розвитку вдома. Таким чином, БНП третього світу розглядають інвестиції, як засіб послаблення загального політичного ризику [41].

В деяких випадках політична нестабільність через виробничі конфлікти також впливає на ПЗІ. Наприклад, у 90-х рр. XX ст. швидке зростання вартості праці в результаті трудових конфліктів і нестабільності виробництва призвело до того, що компанії з Південної Кореї перемістили свої заводи у країни з нижчими зарплатами і менш потужними профспілками [52].

Далі, ще одним важливим мотивом для ПЗІ з країн, що розвиваються, є урядова політична вітчизняних урядів. Урядові заходи можуть набувати не лише форми стимулів, що їх пропонує уряд реципієнта, але також обмежувальних заходів з боку уряду країни-донора. Зростання тиску вдома примушує фірми з країн, що розвиваються, інвестувати закордон. Так, суворе регулювання ліцензійної системи Індії до 90-х рр. XX ст. перешкоджало появі нових фірм і зростанню виробництва уже існуючих. Така практика сприяла пошуку можливостей інвестувати закордон [50].

Ще один рушій ПЗІ – роль діаспори. Етнічні мережі відіграють посередницьку роль у сполученні покупця та продавця на міжнародному ринку. Вони отримують особливо сприятливі умови в країні походження, що дозволяє їм слугувати мостом між економіками країни-донора і країни-реципієнта [Ошибка! Источник ссылки не найден., Ошибка! Источник ссылки не найден.]. Цікаво відмітити, що дослідження для країн Африки південніше Сахари виявили, що інвестиції представників діаспори у країну їхнього походження створюють більшу кількість зв'язків зі спорідненими галузями [7]. Дослідники І. Анвар і М. Мугал [8] дійшли висновку, що інвестиції БНП з Індії, як правило, спрямовуються до країн і регіонів, в яких є значна кількість індійських мігрантів. Протягом 1999–2008 рр. основними реципієнтами ПЗІ Індії серед країн ОЕСР стали Канада, Велика Британія та США. Саме в цих країнах концентрація індійської діаспори найвища.

Окрім того, якщо вітчизняна валюта відносно сильніша за іноземну, для фірм стає вигідно виходити з інвестиціями на зарубіжні ринки. Наприклад, було виявлено [52], що ПЗІ з Південної Кореї протягом перехідного етапу розвитку її економіки суттєво зросли саме тоді, коли її валюта стала відносно сильнішою порівняно з валютами країн, куди спрямовувались інвестиції.

Отже, очевидно, що ПЗІ з країн, що розвиваються, можна пояснити за допомогою традиційних теорій. Тим не менш, існують певні мотиви, які є спільними для фірм з таких країн, і це виділяє їх з ряду БНП, чий штаб-квартири знаходяться в розвинених країнах.

Висновки З вищенаведеного аналізу очевидно, що у економічній літературі існує багато теорій, які намагаються пояснити причини руху міжнародного капіталу. Ключове завдання цих теорій – пояснити причини рішення фірми здійснити капіталовкладення в інших країнах. Деякі з цих теорій впливають з теорій торгівлі за умов досконалої конкуренції, тоді як інші враховують

недосконалі ринкові умови. Тим не менш, не існує єдиної теорії, яка б вичерпно пояснювала явище міжнародного інвестування.

Незважаючи на різні підходи, ці теорії однакові щодо свого погляду, що фірми виходять з інвестиціями закордон, щоб отримати переваги, які пропонує їм місцезнаходження, внутрішні характеристики чи інтернаціоналізація ринків. Ці теорії часто озвучують той факт, що урядова політика країн-донорів також може відігравати важливу роль у заохоченні міжнародного інвестування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Пехник А. В. Експансія транснаціональних корпорацій: тенденції та динаміка / А. В. Пехник // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. – 2000. – № 2. – С. 520–527.
2. Українець Л. Вплив міжнародної міграції на розвиток торгівлі та прямого іноземного інвестування між Китаєм та країнами Африки / Л. Українець // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2014. – Випуск 51. – С. 429–437.
3. Українець Л. А. Роль міграції у формуванні міжнародних економічних зв'язків Китаю з країнами Європи // Л. А. Українець // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 6. – Т. 1. – С. 79–85.
4. Aggarwal, R. and J. K. Weekly (1982). «Foreign operations of Third World multinationals: A literature review and analysis of Indian companies», The Journal of Developing Areas, vol. 17, No. 1; p. 13–30.
5. Aizenman, J. The Merits of Horizontal versus Vertical FDI in the Presence of Uncertainty/ Joshua Aizenman, Nancy Marion. – National Bureau of Economic Research, Inc. – NBER Working Papers: 8631. – 2001.
6. Aliber, R. Z. (1970). «A theory of direct foreign investment», in C. P. Kindleberger (ed.), The International Corporation. MIT Press, Cambridge, MA, United States.
7. Amendolagine, V, A. Boly and N. Caniglio (2012). «FDI and local linkages in developing countries: Evidence from sub-Saharan Africa», Development Policy, Statistics and Research Branch Working Paper No. 7/2012. UNIDO, Vienna.
8. Anwar, I. and M. Mughal (2013). «The role of diaspora in attracting Indian OFDI», International Journal of Social Science, vol. 40, No. 11.
9. Buckley, P. J. and M. Casson (1976). The Future of the Multinational Enterprises. Macmillan, London.
10. Caves, R. E. (1971). «International corporations: The industrial economics of foreign investment», *Economica*, vol. 38, No. 149.
11. Chen, E. K. Y. (1981). «Hong Kong multinationals in Asia: Characteristics and objectives» in K. Kumar and M. McLeod (eds.), *Multinational from Developing Countries*, D. C. Heath and Co., Lexington, MA.
12. Coase, R. H. (1937). «The Nature of the firm», *Economica*, vol. 4, No. 16.
13. Dunning, J. H. (1977). «Trade location of economic activity and the MNE: A search of an eclectic approach», in B. Ohlin, P. O. Hesselborn and P. J. Wijkman (eds.), *The International Allocation of Economic Activity*. Macmillan, London. та Dunning, J. H. (1979). «Explaining changing patterns of international production: In defense of the eclectic theory», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 41, No. 4.
14. Dunning, J. H. (1980). «Towards an eclectic theory of international production», *Journal of International Business Studies*, vol. 11, No. 1.
15. Dunning, J. H. (1981). *International Production and the Multinational Enterprise*. George Allen and Unwin, London.
16. Dunning, J. H. (1988). «The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions», *Journal of International Business Studies*, vol. 19, No. 1.
17. Dunning, J. H. (1993). *The Globalization of Business*, Routledge, London.

18. *Graham, E. M.* (1996). *Global Corporations and National Governments*. Institute of International Economics, Washington D.C.
19. *Graham, E. M. and P. Krugman* (1989). *Foreign Direct Investment in USA*. Institute for International Economics, Washington D.C.
20. *Gwynne, R. N.* (1979). «Oligopolistic reaction», *Area*, vol. 2, No. 4.
21. *Head, K, J. Ries and T. Mayer* (2002). «Revisiting oligopolistic reaction: Are decisions on foreign direct investment strategic complements?» *Journal of Economic and Management Strategy*, vol. 11, No. 3.
22. *Heckscher, E. F.* (1919). «The effects of foreign trade on the distribution of Income», *Ekonomic Tidskrift*, XXI. (in Swedish). Reprinted in translation by Svend and Nita Laursen in Howard S Elish and Lloyd A Metzler (eds.), *Readings in the theory of international trade*, Philadelphia: the Blakiston Company, 1949.
23. *Helpman, E.* (1984). «A simple theory of international trade with multinational corporations», *The Journal of Political Economy*, vol. 92, No. 3.;
24. *Helpman, E., M. Melitz and S.R. Yeaple* (2003). «Export versus FDI», NBER Working Paper Series No. 9439. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, United States.;
25. *Helpman, E., M. Melitz and S. R. Yeaple* (2004). «Export versus FDI with heterogeneous firms», *American Economic Review*, vol. 94, No. 1.
26. *Henisz, W. J.* (2003). «The power of the Buckley and Casson thesis: The ability to manage institutional idiosyncrasies», *Journal of International Business Studies*, vol. 34, No. 2.
27. *Hirsch, S.* (1976). «An international trade and investment theory of the firm», *Oxford Economic Papers*, New Series, vol. 28, No. 2.
28. *Hrabynskiy I.* Motivations for foreign direct investment in Ukraine's economy / Ihor Hrabynskiy, Olga Negrych // *Handel wewnętrzny* (Warsaw, Poland). – 2013. – Nr 5. – p. 3–13.
29. *Hyer, S. H.* (1976). *The International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. MIT Press, Cambridge, MA, United States.
30. IMF (International Monetary Fund), 1993, *Glossary of foreign direct investment terms*, Washington, DC: International Monetary Fund, available from : https://www.google.co.za/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&sqi=2&ved=0CCMQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.imf.org%2Fexternal%2Fnp%2Fsta%2Fdi%2Fglossary.pdf&ei=261HVe36MaWa7gbDtYDQCg&authuser=1&usq=AFQjCNEeyx8eGj4tAJFCbwUzfyGHSejDg&sig2=bqE7Na9kLUOx2itoZ_1tSg&bvm=bv.92291466,d.d24&cad=rjt.
31. IMF (International Monetary Fund), 2000, *International Financial Statistics Yearbook*. Washington, DC: International Monetary Fund, available from : <http://www.imf.org/external/data.htm>.
32. *Kemp, M. C.* (1964). *The Theory of International Trade*. Prentice Hall, London.
33. *Kindleberger, C. P.* (1969). *American Business Abroad*. Yale University Press, New Haven, CT, United States.
34. *Knickerbocker, F. T.* (1973). «Oligopolistic reaction and multinational enterprise», Division of Research, Harvard University, Cambridge, MA, United States.
35. *Kojima, K. and T. Ozawa* (1973). «A macroeconomic approach to foreign direct investment», *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 14, No. 1.
36. *Kojima, K. and T. Ozawa* (1975). «International trade and foreign investment: Substitutes or complements», *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 16, No. 1.
37. *Kojima, K. and T. Ozawa* (1985). «Towards a theory of industrial restructuring and dynamic comparative advantage», *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 26, No. 2.
38. *Kumar, K.* (1982). «Third World multinationals: A growing force in international relations», *International Studies Quarterly*, vol. 26, No. 3.
39. *Lall, S.* (1976). «Theories of direct private foreign investment and multinational behaviour», *Economic and Political Weekly*, Special Issue, vol. 11, Nos. 31–33.
40. *Latorre, M. C.* (2008). «Multinationals and foreign direct investment: Main theoretical strands and empirical effects», *Cuaderno De Trabajo*, No. 06/2008.
41. *Lecraw, D. L.* (1977). «Direct investment by firms from less developed countries», *Oxford Economic Papers*, vol. 29, No. 3.

42. *Leontief, W.* (1966). *Input-Output Economics*, Oxford University Press, Oxford, United Kingdom.
43. *Lipsey, R. E., Feenstra, R. C., Hahn, C. H. & Hatsopoulos, G. N.* 1999, «The role of foreign direct investment in international capital flows» in *International capital flows* University of Chicago Press, p. 307–362.
44. *MacDougall, G. D. A.* (1958). «The benefits and cost of private foreign investment abroad: A theoretical approach», *Economic Record*, vol. 36.
45. OECD, 2008, «OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment», 4th ed., Organisation for Economic Cooperation and Development, p. 234.
46. *Pradhan, J. P.* (2008a). «The rise of Indian OFDI: What implication does it hold for host developing countries?» ISID Working paper No. 8. Institute for Studies in Industrial Development, New Delhi.
47. *Read, R.* (2007). «Foreign direct investment in small island developing States», World Institute for Development Economic Research, Research paper No. 2007/28. United Nations University, Tokyo.
48. *Robock, S. H. and K. Simmonds* (1983). *International Business and Multinational Enterprises*, Richard D. Irwin, Illinois, United States.
49. *Sharan, V.* (1995). «Theories of international business: A Review of literature», *Foreign Trade Review*, XXX (3), 315–33 New Delhi .
50. *Siddharthan, N. S. and B. L. Pandit* (1998). «Liberalization and investment: Behaviour of MNEs and large corporate firms in India», *International Business Review*, vol. 7, No. 5.
51. *Sodersten, B.* (1970). *International Economics*. Harper and Row, New York.
52. *Tcha, M. J.* (1998). «Labor disputes and direct foreign investment: The experience of Korea in transition», *Economic Development and Cultural Change*, vol. 46, No. 2.
53. *Ting, W.* (1982). «The product development process in NIC multinationals», *Columbia Journal of World Business*, Vol. 17, Issue 1, p. 76–82.
54. UNCTAD (2009), «UNCTAD Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs – FDI Flows and Stocks», Vol 1, available from www.unctad.org/en/docs/diaeia20091_en.pdf.
55. UNCTAD (2012), «Development and Globalisation: Facts and Figures», retrieved on 4 May 2015, available from <http://dgff.unctad.org/chapter1/1.2.html>.
56. UNCTAD. 2016. «World Investment Report 2016 Investor Nationality: Policy Challenges». United Nations, Geneva.
57. *Vernon, R.* (1966). «International investment and international trade in the product cycle», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, No. 2.
58. World Bank (2004), Development Education Program (Depweb): «Beyond Economic Growth Student Book», last accessed 7 March 2011, available from : <http://www.worldbank.org/depweb/english/beyond/global/glossary.html#24>.
59. World Trade Organisation (1996), Trade and Foreign Direct Investment, Press Release, Press 57, available from : https://www.wto.org/english/news_e/pres96_e/pr057_e.htm.

*Стаття надійшла до редколегії 10.06.8
Прийнята до друку 01.09.2018*

THEORETICAL PRINCIPLES OF GROWTH OF DIRECT FOREIGN INVESTMENT IN DEVELOPED AND DEVELOPING COUNTRIES

Lilia Ukrainets

*Ivan Franko National University of Lviv,
1, Universytetska Str., Lviv, Ukraine, 79000, tel. +380322394781,
email: liliya.ukrainets@lnu.edu.ua*

The article defined and studied the key theories of foreign direct investment. The history of origin and source of the FDI theories were considered in terms of macroeconomic and microeconomic perspectives. Macroeconomic theories of FDI emphasize country-specific factors and are more consistent

with trade and the international economy, while micro-economic theories of FDI are specific to specific enterprises linked to property and internationalization preferences and to the productive economy, the bias of market imperfections. Theories of FDI are quite complicated for explanation and application. This article tries to explain different approaches to the study of FDI phenomena by analyzing the basic theories used in many scientific works.

Although there are many theories to explain this phenomenon, but no theory is appropriate for all types of direct investment or investment made by a specific multinational corporation or country in any region.

After World War II, when globalization began to gather pace, the foreign direct investment increased sharply. In the 1950–1960s due to the growing importance of multinational enterprises and foreign investments, especially of the investment flows from the United States to Europe, the attention of many researchers was attracted to the phenomenon of international production. As a result, during this period, many theories were formulated to explain the international capital movement. The definition of the corresponding explanation for FDI was first made in the 1960s. Afterwards with the increasing role of the MNE researchers tried to derive a general theory of FDI. Since then, many theories have been devoted to various aspects of the international capital movement. Some of the theories called the imperfection of the market as the main reason for the emergence of FDI, others considered the benefits of oligopoly or monopoly. There are also FDI theories that link investments with international trade.

The article traces the evolution of theories of direct foreign investment (FDI) over the past decades. An attempt has been made to explain the phenomenon of growth of international companies from developing countries. The application of a separate theory differs depending on the type and origin of the investment. Nevertheless, all these theories are unanimous in their view of the fact that the firm goes abroad with investments in order to take advantage of the form of location, ownership or internationalization of the markets.

Key words: direct foreign investments; the theory of the product life cycle; the theory of the path of investment development; multinational enterprises; imperfect market; eclectic paradigm; internalization.