

УДК 330.322.3

*К. О. Кенчовелі, аспірантка
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»*

**РОЛЬ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ
У ФОРМУВАННІ АГРАРНИХ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ
КОМПАНІЙ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

*Kenchoshvili K. O., graduate student
SHEE «Kyiv National Economic
University named after Vadym Hetman»*

**THE ROLE OF FDI IN SHAPING AGRICULTURAL
MULTINATIONAL COMPANIES IN TERMS
OF EUROPEAN INTEGRATION UKRAINE**

АНОТАЦІЯ. У статті розглянуто роль прямих іноземних інвестицій у формуванні транснаціональних компаній аграрних підприємств країни для розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Європейським Союзом.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: транснаціональні корпорації, прямі іноземні інвестиції, еkleктична парадигма.

ANNOTATION. The article examines the role of FDI and TNCs formation of agricultural enterprises in the country for the development of trade relations between Ukraine and the EU.

KEYWORDS: multinationals, foreign direct investment, eclectic paradigm.

Постановка проблеми. Беручи до уваги теперішню ситуацію в країні з фінансового, економічного та політичного боку, важливим залишається питання підвищення конкурентоспроможності українських товарів на світовій арені і особливо на ринку Європейського Союзу (ЄС). Світові процеси глобалізації вимагають від будь-якої країни з перехідною економікою рішучих дій і поява нових наднаціональних утворень міжнародного значення — транснаціональні компанії — є шляхом до налагодження економічної взаємозалежності різних держав. Транснаціональні компанії все більше завойовують нові ринки і все це відбувається в умовах формування ринкової інфраструктури світової економіки. Одним із пріоритетних завдань економічного розвитку у сфері зовнішньої торгівлі є забезпечення конкурентоспроможності продукції агропромислового комплексу (АПК).

Мета статті. Україна має добре розвинений економічний та агропромисловий потенціал, сприятливі кліматичні умови, родючі землі, щоб забезпечити внутрішній ринок вітчизняними товарами, а також вийти на міжнародний рівень і при цьому підвищити ефективність експортного потенціалу і посилення ролі країни у світовій торгівлі. Проте, аналізуючи структуру зовнішньої торгівлі держави зазначимо, що країна реалізує експортний потенціал вітчизняного АПК далеко не повністю. Актуальність вирішення цієї проблеми особливо посилюється у зв'язку із підвищенням можливості співпраці України в сфері АПК з країнами ЄС, а також важкими політичними стосунками з Росією. Тому формування аграрних підприємств у транснаціональні компанії дозволить здійснити пряме іноземне інвестування як за межі країни, так і на її території, що сприятиме в свою чергу підвищенню ефективності розвитку вітчизняного АПК. Отже, метою даної статті є обґрунтування ролі прямих іноземних інвестицій у процесі формування аграрних транснаціональних компаній.

Аналіз існуючих досліджень. Сьогодні питанням прямого іноземного інвестування приділяється багато уваги як на національному, так і на міжнародному рівнях. Важливу роль у дослідженні цього питання відіграють праці іноземних вчених: Р. Алібера, Р. Вернона, Дж. Даннінга, Ч. Кіндлебергера, К. Коджіми, Д. Лессарда, М. Портера, А. Рагмена, С. Хаймера. Дослідженню окремих аспектів процесів прямого іноземного інвестування присвячені роботи українських вчених: Л. Борщ, В. Будкіна, О. Гаврилюка, А. Даниленка, А. Дуки, Ю. Козака, Д. Лук'яненко, О. Малютіна, А. Пересади, В. Пили, О. Рогача, А. Рум'янцева, П. Саблука, А. Філіпенка та інших.

Незважаючи на велику кількість оригінальних і змістовних праць з досліджуваної проблематики, слід відзначити необхідність подальшого дослідження механізмів залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у національну економіку в сучасних умовах, а також вливання ПІІ в іноземну економіку з боку вітчизняних аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи тему прямого інвестування в спеціалізованій економічній літературі, автори відзначають, що для успішного здійснення ПІІ, підприємству необхідно відповісти на такі важливі питання: Які існують реальні причини, можливості та переваги аграрних підприємств для того, щоб стати транснаціональною компанією? Що аграрне підприєм-

ство в змозі запропонувати іноземному ринку? Які існують переваги аграрного підприємства над іншими на внутрішньому і зовнішньому ринках? Чи володіє обрана країна географічними перевагами?

Відповідь на ці питання дає теорія англійського вченого — екліктична теорія Даннінга (John Harry Dunning, 2001 р.), який назвав її питаннями OLI (ownership, location, internalization — власність, місцезнаходження, інтернаціоналізація). Умови екліктичної теорії виявляють специфічні переваги підприємства над його конкурентами, дозволяючи їй стати транснаціональною корпорацією.

Для розуміння сутності та особливостей поняття прямих іноземних інвестицій використовують два основних підходи до тлумачення їх природи, що склалися в 1950–1970-х рр.:

1) підхід «чому і як» (по суті справи, це підхід «зсередини»), який базується на характеристиках підприємства, що дають їй переваги при здійсненні ПІІ;

2) підхід «куди» (або підхід «ззовні»), який базується на характеристиках країни, що впливають на прийняття підприємством рішення про пряме інвестування в її економіку [1, р. 15–16].

У працях таких учених, як С. Хаймером, Р. Кейвс, Р. Коуза, П. Баклі, М. Кессон та ін. висвітлюється перший підхід, що пояснює здійснення підприємством (як транснаціональної компанії) прямих іноземних інвестицій у зв'язку з наявністю у неї нематеріальних активів — технологій, патентів, ліцензій, торгових марок, репутації, досвіду управління та маркетингової діяльності. На закордонному ринку транснаціональні корпорації, так як і місцеві підприємства, володіють достатньою інформацією про ринок, основних гравців, потреби споживачів і мають досвід роботи в даних умовах і тому іноземні гравці ринку повинні володіти монополістичними перевагами, до яких і відноситься наявність у неї вище перелічених нематеріальних активів. Бажання ефективного використання переваг дозволяє підприємству, а іноді і змушує до інтернаціоналізації своїх міжнародних операцій через здійснення ПІІ та створення підконтрольних закордонних філій [2, р. 7–8]. Існують причини, що є мотивуючим фактором для підприємств до здійснення ПІІ: високі тарифні бар'єри, транспортні витрати, низька вартість робочої сили, доступ до сировинних ресурсів, національні стандарти та інші фактори, вони уособлюють другий підхід, закладений у роботі Ф. Саусерда (1988) «Американська

промисловість в Європі» і враховуються підприємством при створенні підконтрольних філій за кордоном [1, р. 16].

Наведені вище два підходи, а точніше їхній синтез, був відображений в еkleктичній парадигмі Дж. Даннінга, про яку згадували ми раніше. Остання включає в себе три необхідних передумови, виходячи з яких підприємство приймає рішення про здійснення ПІІ:

1) переваги власності (*O*), або «чому» прямі іноземні інвестиції — це вигода від володіння нематеріальними активами, які створюють переваги по відношенню до інших фірм ринку;

2) переваги місцезнаходження (*L*), або «куди» прямі іноземні інвестиції — це вигода від використання переваг інтернаціоналізації укупі з факторами виробництва, розташованими за кордоном;

3) переваги інтернаціоналізації (*I*), або «як» прямі іноземні інвестиції — це вигода від самостійного використання нематеріальних активів, ніж від їх передачі якому-небудь незалежному закордонному партнеру [1, р. 26].

Учений порівнює дані переваги з трьома ніжками стільця: кожна з ніжок підтримує дві інших, а значить — і рівновагу трьохніжника в цілому. Отже, кожна з цих трьох ніжок може вважатися найголовнішою в триніжку і тому підстав вважати що якась одна з ніжок стільця є головною по відношенню до іншої, немає [3, р. 45]. Беручи до уваги в даному випадку саме концепцію OLI Дж. Даннінга, можна зазначити, що кожна з її трьох основних складових (власність, місцезнаходження, інтернаціоналізація) є необхідною умовою, що забезпечує конкретне прийняття рішення про здійснення ПІІ. Проте це рішення буде реалізоване тільки в тому випадку, якщо всі три умови буде виконано, що передбачається еkleктичною парадигмою.

Наприклад, за умови наявності тільки переваг *O* і *I* краще здійснювати прямі внутрішні інвестиції, ніж прямі іноземні, закордонні ж ринки будуть обслуговуватись підприємством тільки при експорті його продукції. Якщо ж крім переваги *L* буде відсутня і *I*, то фірма з єдиною «ніжкою» *O* зробить свій вибір на користь продажу власних нематеріальних активів (наприклад, шляхом продажу деяких технологій, патентів) закордонному партнеру, відмовившись тим самим від самостійного їх використання [1, р. 28].

У результаті дослідження Дж. Даннінга відбулось поглиблення уваги дослідників до вивчення ролі знань та інновацій у створенні ключових конкурентних переваг компанії. Основною думкою автора в даній парадигмі було нагромадження та передання

знань щодо технологічної конкуренції підприємств, особливостей передачі технологій між взаємопов'язаними підрозділами корпорацій. Також однією із ключових категорій теорії Даннінга є так звані переваги власності компанії, які визначаються особливими активами фірми. Ці активи можна розділи на дві групи — вже створені унікальні чи особливі активи та, так звані, сукупні додаткові «невидимі» активи. Якщо перші втіленні в уже зроблені інновації та технологію, то другі полягають у здібностях підприємства створювати у майбутньому знання, тобто є свого роду її творчим потенціалом. Ще одна ключова категорія парадигми Даннінга розкриває сутність переваг розміщення. Аналіз переваг розміщення має методологічне значення для пояснення географічного розташування підприємств ТНК. Саме переваги розміщення визначають особливості географічного руху прямих інвестицій і тривалість існування проектів транснаціональних компаній у країнах, що приймають [4, с.163–165].

У процесі інтернаціоналізації підприємства Й. Штейн спробував подувати матрицю рішень, на основі еkleктичної парадигми [5, с. 30], при цьому він намагався стандартизувати типи рішень інтернаціоналізації (продаж ліцензій, експорт, прямі іноземні інвестиції) з відповідними OLI- параметрами (табл. 1).

Таблиця 1

OLI-ПЕРЕВАГИ ТА ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ

Стратегії інтернаціоналізації			
Переваги	Продаж ліцензій	Експорт	Прямі іноземні інвестиції
<i>O</i>	<i>X</i>	<i>X</i>	<i>X</i>
<i>L</i>	<i>O</i>	<i>X</i>	<i>X</i>
<i>I</i>	<i>O</i>	<i>O</i>	<i>X</i>

Як бачимо за даними табл. 1, найкращою стратегією інтернаціоналізації є прямі іноземні інвестиції. А як відомо, найбільший ефект є від поєднання всіх трьох переваг за концепцією еkleктичної парадигми OLI

Прямі іноземні інвестиції слід розглядати як інструмент інвестування іноземних компаній у вітчизняний агробізнес, так і у зворотному напрямку — за межі країни. А якісно та ефективно здійснити останнє можливо лише за рахунок створення вітчизня-

них ТНК. Залучення іноземних інвестицій, у порівнянні з традиційними джерелами фінансування, дає додаткові можливості, що полягають у використанні зарубіжного організаційного та управлінського досвіду, доступу до новітніх технологій, розвитку експортного потенціалу підприємницьких структур та економіки в цілому. Тому з огляду на це важливим є аналіз прямих іноземних інвестицій в Україну та за її межі. Так, чистий приплив прямих іноземних інвестицій в Україну в 2013 році становив 2,86 млрд дол., що удвічі менше від показника 2012 року в 6,013 млрд дол. Якщо обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України за перший і другий квартал 2014 року зменшився, то за третій квартал цього ж року зріс на 328,1 % [6]. Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу на 1 липня становив 6,492 млрд дол., зокрема до країн ЄС — 6,067 млрд дол., або 93,5 % від загального обсягу. Прямі інвестиції з України надходили до 45 країн світу, зокрема найбільша частка припадає на Кіпр (89,7 %). Загалом прямі іноземні інвестиції для України як країни з перехідною економікою є надійними капіталовкладенням, адже в країну поступають нові технології, нові компанії, нові практики корпоративного управління і т.д. [7].

Далі розглянемо можливості створення та функціонування транснаціональних корпорацій в Україні. За даними рейтингу видання «Financial Times» і консалтингової компанії «Deloitte» станом на 01.01.2015 р., частка українських компаній становить 13,4 % у переліку 500 найбільших компаній Центральної та Східної Європи, частка польських компаній становить 34,3 %, чеських і угорських — відповідно 15,4 і 14,4 %. Серед об'єктивних проблем, які існують в Україні щодо формування вітчизняних ТНК, можна назвати такі: нестабільність політико-правового середовища країни; слаборозвиненість ринкової інфраструктури; знецінення нестабільність курсу національної валюти; нерозвиненість внутрішнього інвестиційного ринку; інформаційна відсталість країни; невеликі (у світовому масштабі) розміри бізнес-груп; наздоганяючий характер науково-технологічної діяльності; криза високотехнологічних галузей економіки тощо. У цій ситуації важливим чинником на шляху до створення вітчизняних ТНК є налагодження торговельних зв'язків із ЄС і відкриття нових шляхів збуту української продукції. Особливо беручи до уваги теперішні взаємозв'язки України та Росії. Україна скорочує експорт до Росії, але нарощує в країні ЄС. Хоча Росія залишалася

лідером зовнішньої торгівлі України у першому півріччі 2014 року, проте обсяги експорту та імпорту між державами продовжили скорочуватися. У 2014 році експорт українських товарів до Росії скоротився на 35 %. У першому півріччі загальне сальдо зовнішньої торгівлі було позитивним (\$568,4 млн), у той час як за відповідний період 2013 року сальдо було від'ємним (-\$4,22 млрд). Це означає, що обсяги експорту України з січня до червня перевищували обсяги імпорту, а це несе позитивний вплив на платіжний баланс держави [8].

Переглядаючи таку статистику, можна зробити висновок, що спільні заходи з поглиблення взаємодії та інтеграції між Україною та ЄС приносять свої результати та економіка України зменшує свою залежність від РФ. Щоб глибше зрозуміти, що відбувається в торговельних відносинах між Україною та ЄС і Україною та РФ, слід звернутися до якісної структури експорту України до ЄС і РФ [9].

За 9 місяців 2014 року обсяг торгівлі товарами між Україною та ЄС склав 34,7 % від загального обсягу торгівлі товарами України. Експорт товарів до країн ЄС за той самий період становив 31,8 % від загального обсягу експорту України. У свою чергу, обсяг імпорту товарів з країн ЄС — 37,7 % від загального обсягу імпорту України. У двосторонній торгівлі між сторонами зберігається негативне сальдо, однак констатується його суттєве зменшення у порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 5 230,8 млн дол. США. У табл. 2 наведено дані про зовнішню торгівлю товарами України з країнами світу.

Таблиця 2

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ СВІТУ, В ТОМУ ЧИСЛІ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ (9 МІСЯЦІВ 2013–2014 рр.)

Показник	2013 рік, млн дол.	2014 рік, млн дол.	2014/2013	
			млн дол.	%
ЗТО всього по Україні	100723,0	83146,7	-17576,3	82,5
у т.ч. ЗТО з ЄС	31179,7	28869,3	-2310,4	92,6
Питома вага у загальному обсязі	31,0 %	34,7 %	—	—
Експорт всього з України	45498,9	41975,0	-3523,9	92,3
у т.ч. експорт до ЄС	11900,1	13360,3	1460,2	112,3

Закінчення табл. 2

Показник	2013 рік млн дол.,	2014 рік, млн дол.	2014/2013	
			млн дол.	%
Питома вага у загальному обсязі	26,2 %	31,8 %	—	—
Імпорт всього до України	55224,1	41171,7	-14052,4	74,6
у т.ч. імпорт з ЄС	19279,6	15509,0	-3770,6	80,4
Питома вага у загальному обсязі	34,9 %	37,7 %	—	—
Сальдо всього по Україні	-9725,2	+803,3	10528,5	
у т.ч. з ЄС	-7379,5	-2148,7	5230,8	

Джерело: згідно з даними Держкомстату

Основними торговельними партнерами України у 2014 р. були: ФРН (17,9 %), Польща (15,1 %), Італія (10,7 %), Угорщина (7,4 %), Нідерланди (5,1 %), Франція (4,7 %), Іспанія (4,5 %). Основна частка українського експорту припадала на: Польщу (15,6 %), Італію (14,4 %), Угорщину (8,9 %), Німеччину (9,4 %), Іспанія (6,3 %), Нідерланди (6,6 %). Поряд з цим основними імпортерами України є: ФРН (25,2 %), Польща (14,7 %), Італія (7,4 %), Франція (6,2 %), Угорщина (6,2 %) [7]. Дані по основним групам українського експорту до ЄС за 2014 рік наведено в табл. 3.

Таблиця 3

ОСНОВНІ ТОВАРНІ ГРУПИ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ ДО ЄС У 2014 р.

Назва (товарна група УКТЗЕД)	Обсяги експорту, млн. дол. США		2014/2013, %	Частка у торгівлі з ЄС, %	
	2013 рік	2014 рік		2013 рік	2014 рік
Чорні метали (72)	2980,0	3129,0	105,0	25,0	23,4
Зернові культури (10)	1098,2	1488,2	135,5	9,2	11,1
Руди, шлаки та зола (26)	1246,7	1254,7	100,6	10,5	9,4
Електричні машини і устаткування (85)	1100,3	1225,5	111,4	9,2	9,2
Енергетичні матеріали (27)	718,3	919,2	128,0	6,0	6,9

Джерело: згідно з даними Держкомстату

Питома вага зазначених товарів у загальному обсязі експорту України до держав-членів ЄС за звітний період склала 60 % або 8 016,6 млн дол. США. Основні товарні групи українського імпорту з ЄС у 2014 році представлено в табл. 4.

Таблиця 4

ОСНОВНІ ТОВАРНІ ГРУПИ УКРАЇНСЬКОГО ІМПОРТУ З ЄС У 2014 Р.

Назва (товарна група УКТЗЕД)	Обсяги імпорту, млн. дол. США		2014/2013, %	Частка у торгівлі з ЄС, %	
	2013 рік	2014 рік		2013 рік	2014 рік
Енергетичні матеріали; нафта та продукти її пе- регонки (27)	1 997,3	2 414,1	120,9	10,4	15,6
Котли, машини, апарати і механічні пристрої (84)	2 423,3	1 719,2	70,9	12,6	11,1
Фармацевтична продукція (30)	1 605,8	1 355,8	84,4	8,3	8,7
Полімерні матеріали, пластмаси (39)	1 336,3	1 100,4	82,3	6,9	7,1
Електричні машини і устаткування (85)	1 255,0	1 039,0	82,8	6,5	6,7
Наземні транспортні за- соби, крім залізничних (87)	2 126,1	915,0	43,0	11,0	5,9
Папір та картон (48)	841,4	558,5	66,4	4,4	3,6
Інші продукти хімічної промисловості (38)	627,0	507,3	80,9	3,3	3,3

Джерело: згідно з даними Держкомстату

Питома вага зазначених товарів у загальному обсязі імпорту з держав-членів ЄС за звітний період склала 62 % або 9 609,3 млн дол. США. Обсяг торгівлі послугами між Україною та ЄС за 9 місяців 2014 року склався в обсязі 5 228,0 млн дол. США або 40,4 % від загального обсягу торгівлі послугами України. Експорт послуг до країн ЄС за згаданий період становить 3 014,7 млн дол. США або 34,7 % від загального обсягу експорту України. У свою чергу, обсяг імпорту послуг з країн ЄС за згаданий період склався у обсязі 2 213,2 млн дол. США або 51,9 % від загального обсягу імпорту послуг України. У двосторонній торгівлі між Україною та ЄС продовжує зберігатися позитивне сальдо, яке збільшилось у порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 708,6 млн дол. США та за 9 місяців 2014 року склалося у розмірі 801,5 млн дол. США [10].

Питання експорту продукції тваринного походження в країни Європейського Союзу на сьогоднішній день є одним із основних питань взаємодії між Україною та ЄС в аграрній сфері. Україна має право здійснювати експорт продукції тваринництва до ЄС, до якої відносять: м'ясні продукти, м'ясо птиці, рибу морську, рибопродукти, казеїн технічний, мед бджолиний, кишкову сировину, пухо-перову сировину, корми, покращувачі ґрунту та добрива. До країн-членів ЄС здійснюють експорт 211 українських підприємств — виробників продукції тваринництва, станом на початок 2015 року. Задля отримання права експорту сирого молока, молокопродуктів і м'ясопродуктів до ЄС продовжується робота на державному рівні. З цією метою здійснюється робота перевіряючих місій інспекторів FVO (Food and veterinary Office). На даний момент Європейська комісія проводить процес авторизації та погодження експорту української продукції тваринництва. Задля того щоб забезпечити збільшення частки експорту продукції тваринного походження до країни ЄС, потрібно здійснити врегулювання на законодавчому рівні питання безпечності продукції та її якості, це залишається на сьогодні пріоритетним питанням для країни.

Взаємодія з ЄС, в умовах які склалися, є дуже важливою і наразі цей експорт — є джерелом валютних надходжень та утримує від повного колапсу економіку країни. Тому забезпечення сприятливого інвестиційного клімату для розвитку двосторонніх економічних відносин між Україною та Європейським Союзом є питанням стратегічного значення, від реалізації якого залежить подальше економічне співробітництва між країнами. Одне з основних очікувань бізнесу від підписання й виконання владою Угоди про асоціацію з Європейським Союзом — це поліпшення інвестиційного клімату в Україні. Агросектор України є системоутворюючим у національній економіці, формуючи при цьому продовольчу, економічну, екологічну та енергетичну безпеку держави, забезпечуючи розвиток технологічно пов'язаних галузей економіки, утворюючи ринок сільгосппродукції і продовольства. Вітчизняний агросектор зі значними експортним потенціалом може стати рушієм розвитку національної економіки, надаючи імпульс інвестиційному, технологічному та соціальному піднесенню України.

Сьогодні Україна відстає від більшості розвинених країн майже за всіма макроекономічними критеріями та оцінками і зали-

шається на периферії інвестиційних потоків. Тому підвищення інвестиційної привабливості національної економіки потребує формування стабільної державної політики у сфері іноземного інвестування, розрахованої на довгострокову перспективу, та її успішного зваженого поетапного здійснення, виходячи з чітко визначених національних цілей і пріоритетів. Також на нашу думку основним чинником на даному етапі розвитку країни є вдосконалення системи управління аграрними підприємствами та створення на їх основі ТНК, які повинні становити більшою мірою лівову частку експорту в країні ЄС, тим самим збільшуючи відсоток прямих іноземних інвестицій. Головними напрямками такої політики, на нашу думку, мають стати такі:

— підвищення стабільності та прозорості політичної системи України, зменшення рівня її корумпованості;

— забезпечення стабільності законодавчої бази, її наближення до міжнародних стандартів;

— вдосконалення системи оподаткування, виходячи з обсягів, форм інвестування, а особливо пріоритетів держави в інвестуванні окремих галузей;

— сприяння виходу українських підприємств на зовнішні ринки капіталу;

— регулювання вивозу капіталу за кордон, створення комплексної і цілісної системи валютного контролю міжнародних розрахунків українських резидентів;

— формування позитивного іміджу України, з базуванням як на світовому досвіді, так і на усвідомленні українських реалій;

Висновки. Недоліки механізму залучення іноземного капіталу, відсутність в економіці країни високотехнологічного іноземного капіталу, непослідовністю ринкових трансформацій обумовлюється незначним позитивним впливом прямих іноземних інвестицій на соціально-економічний розвиток України та аграрні підприємства на сучасному етапі. У формуванні експортного потенціалу України, причому, починаючи з 2000 р., продукція АПК традиційно займає вагоме місце зі стійкою тенденцією до зростання агропродовольчого експорту. У загальній структурі експорту України впродовж останніх років частка продукції АПК у середньому становила 14,65 %, посідаючи друге місце після металургійної продукції. Дотримуючись і надалі такої тенденції зростання ролі АПК можна досягти підвищення ефективності завдяки ПП.

Література

1. *Dunning, J. H.* Explaining International Production / J. H. Dunning. — London: Unwin Hyman, 1988.
2. *Blomstrom, M.* Regional Integration and Foreign Direct Investment: a Conceptual Framework and Three Cases / M. Blomstrom, A. Kokko. — Washington, DC: The World Bank, 1997.
3. *Dunning, J. H.* Location and the Multinational Enterprise: a Neglected Factor? / J. H. Dunning // *Journal of International Business Studies*. 1998. — V. 29. — N 1. — P. 45—66.
4. *Dunning, J.H.* The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity // *International Business Review*. — 1990. — Vol. 9. — P. 163—190.
5. Свірідова Н. Д. Прямі іноземні інвестиції: світовий досвід та стратегія залучення в економіку України: Монографія. — Луганськ: Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2004. — 164 с.
6. Інтернет ресурс. Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/fdi/>
7. Інтернет ресурс. Режим доступу: <http://economics.unian.ua/>
8. Інтернет ресурс. Режим доступу: <http://russia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ru/trade>.
9. Інтернет ресурс. Режим доступу: <http://newukraineinstitute.org/>
10. Інтернет ресурс. Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade>.

Reference

1. *Dunning, J. H.* Explaining International Production / J. H. Dunning. — London: Unwin Hyman, 1988.
2. *Blomstrom, M.* Regional Integration and Foreign Direct Investment: a Conceptual Framework and Three Cases / M. Blomstrom, A. Kokko. — Washington, DC: The World Bank, 1997.
3. *Dunning J. H.* Location and the Multinational Enterprise: a Neglected Factor? / J. H. Dunning // *Journal of International Business Studies*. 1998. V. 29. — N 1. — P. 45—66.
4. *Dunning J.H.* The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity // *International Business Review*. — 1990. — Vol. 9. — P. 163—190.
5. Sviridov ND FDI: international experience and involvement strategy to Ukraine: Monograph. — Lugansk: Izd DNAs them. Dal, 2004. — 164 p.
6. Internet resource. Access: <http://index.minfin.com.ua/index/fdi/>
7. Internet resource. Access: <http://economics.unian.ua/>
8. Internet resource. Access: <http://russia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ru/trade>.
9. Internet resource. Access: <http://newukraineinstitute.org/>
10. Internet resource. Access: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade>.

Статтю подано до редакції 09.02.15 р.