

УДК 339.727.22

Ольга НЕГРИЧ

АНАЛІЗ ВПЛИВУ МОТИВАЦІЙ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕТОРІВ НА ФОРМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

***Резюме.** Висвітлено основні мотиви іноземних інвесторів, проаналізовано фактори впливу на мотивації вкладників капіталу. Описано та проаналізовано найпоширеніші форми реалізації іноземних інвестицій. На основі даного аналізу визначено та сформовано основні критерії класифікації форм здійснення прямого іноземного інвестування, а також сформовано основні критерії класифікації мотивацій прямого іноземного інвестування. Базуючись на вищенаведених класифікаціях, у даній статті подано таблицю залежності між мотиваціями іноземних інвесторів та формами реалізації їх інвестиційних проектів, що може стати у пригоді при формуванні стратегій залучення прямих іноземних інвестицій, які відіграють дуже важливу роль у сучасних міжнародних економічних відносинах.*

***Ключові слова:** пряме іноземне інвестування, форми інвестування, мотивації інвесторів.*

Olga NEGRYCH

THE ANALYSIS OF FOREIGN INVESTORS' MOTIVATIONS INFLUENCE ON FORMS OF INVESTMENT PROJECTS

***Summary.** Today the question about foreign investing more often troubles both affluent international enterprises and countries in general because of its rising importance for each participant of the investing process. Foreign direct investment plays a significant role in big companies' development and strategy planning and in international economic relations at all. There are a lot of different motivations for foreign direct investing; each investor has his own motives. There are so many concepts for foreign investment forms' classification nowadays. The main motives for foreign direct investment and factors that have influence on foreign investors are described in the article. Also the most widespread forms of foreign investments are analyzed in the article. The fundamental classification criteria of forms for foreign direct investment and the fundamental classification criteria of foreign direct investment motivations are determined and formed on the basis of this analysis. Dependency between foreign investors' motivations and forms of foreign direct investment are analyzed and presented in the table form. These classifications and especially the dependency between foreign investors' motivations and forms of investment realization can help us to understand needs of foreign investors. That understanding, in its turn, can help both huge companies and countries in forming involving strategy for foreign investments, which is so important and necessary for country's economic development.*

***Key words:** foreign direct investment, forms of investing, investor's motivations.*

Постановка проблеми. Мотивів для здійснення іноземного інвестування є дуже багато, кожен інвестор керується власними. На сьогодні існує дуже багато різних підходів до розподілу форм прямого іноземного інвестування та немає єдиної їх класифікації, бо немає єдиної класифікації мотивацій іноземних інвесторів. На основі аналізу основних мотивацій іноземних інвесторів та найпоширеніших форм реалізації інвестицій можна вивести певну залежність, яка, в свою чергу, зможе допомогти краще зрозуміти вкладників капіталу, що допоможе у формуванні стратегій залучення іноземних інвестицій, які є невід'ємною складовою світової економічної системи та міжнародних економічних відносин зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі прямих іноземних інвестицій і, зокрема, дослідженню мотивацій та форм їх реалізації присвятили свої праці науковці закордонні та вітчизняні. Серед вітчизняних можна виділити таких, як А. Дука, Ю. Правик, А. Філіпенко, а серед закордонних цьому питанню приділили увагу Ф. Рут, Дж. Деніелс, Р. Міллер, Д. Вейгель та багато інших. Вчені намагаються визначити природу такого багатогранного поняття, як іноземні інвестиції, а особливо проаналізувати мотивації та форми їх здійснення у міжнародних економічних відносинах. Неоднозначним залишається питання класифікації як форм прямих іноземних інвестицій, так і мотивацій для їх здійснення.

Метою статті є аналіз та систематизація найпоширеніших форм здійснення прямих іноземних інвестицій, визначення основних критеріїв класифікації мотивацій іноземних інвесторів та встановлення залежності між ними.

Виклад основного матеріалу. Питання щодо іноземного інвестування все частіше виникають як у впливових міжнародних компаніях, так і у державах загалом через їх зростаючу важливість для всіх учасників. Пряме іноземне інвестування відіграє дуже важливу роль у розвитку та стратегічному плануванні провідних міжнародних компаній та в економічному розвитку держави загалом.

Отримання прибутку або досягнення соціального ефекту – це, фактично, основна мета інвестиційної діяльності. Але кожна компанія ставить перед собою власні цілі, так би мовити, мотиви здійснення інвестування. Кожне капіталовкладення реалізується у різних формах, які інвестор також вибирає відповідно до власних пріоритетів.

Цікаво з'ясувати залежність між мотивами інвестування та формами їх реалізації. Для цього варто спочатку проаналізувати та класифікувати основні мотиви здійснення прямого іноземного інвестування, а потім аналогічно зробити з формами їх реалізації.

Існує багато різноманітних факторів, що впливають на рішення іноземних інвесторів щодо розміщення капіталу у тій чи іншій галузі, або в тій чи іншій країні. Одні фактори спонукають та приваблюють інвесторів до певної галузі чи країни, а інші, навпаки, слугують бар'єром у здійсненні капіталовкладень. Іноді виникають ситуації, коли один і той самий фактор для одного інвестора може слугувати мотивом для здійснення прямого іноземного інвестування, а для іншого бути основним демотиватором інвестування.

До основних мотивів іноземних інвесторів можна віднести обсяг ринку, близькість до країни, де діють материнські компанії (такі уподобання характерні для представників промислових і транспортних підприємств). Важливу роль може відігравати і скорочення транспортних витрат (для компаній, що займаються збутом продукції).

Інвестиційні кошти дуже часто інвестуються у створення виробничих потужностей у певній країні з метою продажу продукції на місцевому ринку або експорту її на ринки інших країн.

На позитивне рішення щодо інвестування можна вплинути і перебороти торгові бар'єри (компанії, що займаються збутом продукції і транспортні підприємства вказують на цей чинник навіть частіше, ніж промислові підприємства). Існують ситуації, коли ввезення деяких товарів або послуг до іноземної держави є неможливим або ускладненим через різні обмеження, тому єдиною можливістю їх продажу є їх виробництво на місці, а це може бути вигідним для їх поставки на світовий ринок і навіть на ринок країни походження інвестицій.

Наявність кваліфікованих кадрів та низька вартість робочої сили має важливе значення у виборі інвесторів.

Існує ще концепція життєвого циклу продукту Раймонда Вернона, яка певним чином може пояснити мотивації окремих інвесторів при здійсненні своїх капіталовкладень. Життєвий цикл продукту починається з моменту, коли компанія вводить продукт, який повністю або частково відрізняється від старих продуктів, на ринок. Спочатку продукт є новим і користується великим попитом, отже фірма має великі прибутки. Але згодом з'являються інші нові продукти, які можуть певним чином витіснити або заміщати попередні. В такому випадку компанія, шляхом інвестування, може перенести виробництво цього продукту до іншої країни, де він є ще абсолютно новим і попит на нього буде великим, як на початках свого виходу в інвестуючій країні. Таким чином, шляхом інвестування можна дещо продовжити найприбутковішу стадію у виробництві товару [1].

Диверсифікація вкладу. Це поняття зараз набуває все більшого значення. Шляхом розміщення інвестицій у різних фірмах та компаніях інвестор застраховує себе від нестабільності ринку чи галузі, а інвестуючи у іншу країну, можна застрахуватися від економічної та політичної нестабільності у конкретній країні.

Дуже важливим нюансом для деяких видів продукції є післяпродажне обслуговування. Цей фактор є особливо важливий для технічно складних товарів. Сюди також можна віднести і консультаційні та інші послуги, які потребують постійної присутності виробника на ринку.

Те ж саме можна сказати і про доступність сировини. Значна частина прямих інвестицій здійснюється з техніко-економічних причин і спрямована на створення за кордоном власної інфраструктури сучасних зовнішньоекономічних зв'язків (складів, транспортних підприємств, банків, страхових компаній тощо).

Важливого значення набуває і такий фактор, як прагнення утримати за собою контроль над прибутками, збутом, якістю продукції, а також захист власних ноу-хау і можливість зрозуміти особливості роботи на місцевому ринку [2]. Відносна м'якість екологічних норм, додаткові стимули інвестування та податкові інвестиційні кредити не відіграють значної ролі у стимулюванні інвестиційної діяльності, але нею також на варто нехтувати.

До основних факторів, що відлякують іноземних інвесторів, можна віднести мінливість податкового законодавства, корупцію, проблеми митно-тарифного регулювання; недисциплінованість постачальників і замовників; нерозвиненість ринкової інфраструктури (банки, біржі тощо).

Організовану злочинність і рекет, які займають останні місця у переліку перешкод, з якими зіштовхуються іноземні інвестори при здійсненні своєї діяльності, також не варто забувати.

Велике значення має залежність від галузі інвестування. Тобто, що для однієї фірми є мотивом для інвестування, для іншої може бути однією з основних перешкод. Для прикладу, компанії, що беруть участь у промисловому виробництві, наголошують на серйозності проблем, пов'язаних із нерозвиненістю банківського сектора. А банки, в свою чергу, віднесли до числа першорядних проблем неадекватного захисту прав кредиторів. Для консультаційних фірм надзвичайно важливою проблемою при інвестуванні є недостатній захист прав власності. Вони, як і банки, більше, ніж інші, страждають від несвоєчасних платежів клієнтів і недосконалості системи бухгалтерського обліку. Транспортні компанії підкреслюють серйозність проблем, створюваних митними органами. Компанії, що займаються збутом продукції, також розцінюють у якості серйозніших проблеми, пов'язані з діями митних органів, і, можливо, внаслідок цього і корупцію ставлять на вище місце, ніж більшість компаній з іншими напрямками діяльності. Підприємства, які займаються виробництвом продукції, більше страждають від проблем структурного характеру (таких, як недосконалість законодавства) і менше від дій влади. На перший план виходять труднощі, пов'язані з нерозвиненістю банківського сектора, а також недосконалість податкового законодавства і торгової політики, тоді як торговельним компаніям більший збиток наносять податкові й митні органи [3].

Свою роль у виборі інвестора відіграє і розмір підприємства. Великі промислові компанії вказують на наявність проблем із податковими органами значно частіше, ніж дрібні підприємства.

Таке поняття, як "втеча" капіталу, зараз набуває особливого поширення. У даній ситуації капітал, так би мовити, "тікає" (в тому числі з розвинених країн зі стабільною економікою) в ті країни, де податки нижче і де більше можливості приховати незаконно нажиті кошти [2].

Досить важливим фактором є наявність або відсутність у країні інших іноземних інвесторів. Присутність у країні інших інвесторів вказує на наявність прибуткового ринку і полегшує інвесторам оцінювання ефективності своїх інвестиційних проектів. Крім того, іноземні компанії часто сприймаються ними як потенційні клієнти і замовники. Але у випадку, коли на ринку відсутні інші іноземні інвестори, є можливість з'явитися на ринку першим і мати з цього вигоду також відіграє деяку роль у виборі інвесторів.

Проаналізувавши вищенаведені мотиви здійснення прямого іноземного інвестування, можна сформулювати критерії їх класифікації (табл. 1).

Таблиця 1
Класифікація мотивацій прямого іноземного інвестування

Table 1

Foreign direct investment motivations' classification

Надлишкові (дешеві) фактори виробництва	Дешева кваліфікована робоча сила
	Дешеві та доступні ресурси
	Доступність капіталу
Інфраструктура	Близькість до споживача (зменшення транспортних витрат)
	Наявність доріг, каналів, портів, мостів, летовищ, складів, енергетичного господарства, систем зв'язку, водопостачання тощо
Інституційні фактори	Можливість подолати торговельні бар'єри
	Ліберальні екологічні норми
	Низькі податки на доходи
	Стабільність економічного, політичного середовища (рівень злочинності, корупції тощо)
Інші	Диверсифікація ризику
	Імідж/PR
	Захист власних ноу-хау
	Наявність (відсутність) інших інвесторів
	Проникнення на інші конкурентні ринки
	Розширення виробничих потужностей
	Життєвий цикл (за Р. Верноном)
	Супровід клієнта

Джерело: складено автором.

Пряме іноземне інвестування може здійснюватись у різних формах залежно від певних факторів.

Найчастіше до форм прямого іноземного інвестування відносять заснування підприємства чи його структурного підрозділу; придбання акцій підприємства; реінвестування (повторні капітальні вкладення) прибутку підприємства з іноземними інвестиціями у країні-отримувачі; міжкорпораційне (в межах структурних підрозділів ТНК) переведення капіталу [4].

Українське законодавство визначає такі форми здійснення іноземних інвестицій:

- часткова участь у підприємствах, що організуються спільно з українськими юридичними і фізичними особами, або придбання частки у діючих підприємствах;
- створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших структурних одиниць іноземних юридичних осіб або придбання у повну власність діючих підприємств;
- придбання прямо не забороненого законами України нерухомого чи рухомого майна, включаючи будинки, квартири, приміщення, обладнання, транспортні засоби та інші об'єкти власності, шляхом прямого отримання майна та майнових комплексів або у формі акцій, облігацій, інших цінних паперів;
- придбання самостійно або за участю українських юридичних чи фізичних осіб прав користування землею та концесій на використання природних ресурсів на території України;
- придбання інших майнових прав;
- в інших формах здійснення інвестицій, зокрема на основі угод із суб'єктами господарської діяльності України, які прямо та виключно не заборонені чинними законами України [5].

Деякі автори вважають, що існує ще одна, варта уваги форма інвестицій – «фінансові права», які впливають із взаємозв'язку інвестиційної діяльності й державного регулювання її умов податково-амортизаційними методами. Ця форма реалізується шляхом надання державою (в особі центральних або місцевих органів влади) юридичним і фізичним особам податкових пільг. Як наслідок, сума податку на прибуток буде нижчою від максимуму, встановленого законодавством, а отже, відбувається інвестування коштів держави в розвиток даного підприємства. В процесі проведення амортизаційної політики виникає аналогічна ситуація як при встановленні пільгових норм амортизаційних відрахувань (прискореної амортизації). Саме тому держава має оцінювати ефект від надання інвесторам податково-амортизаційних преференцій, виходячи з повернення коштів «фінансових прав» у майбутньому [2].

До нових форм іноземного інвестування можна віднести відхід від організації власних закордонних підприємств шляхом активізації створення спільних угруповань підприємств; перехід від простого придбання акцій іноземних фірм до створення нових дочірніх підприємств та філій за кордоном; перехід від володіння акціями іноземних фірм до укладення з ними довготермінових контрактів. Також до цих форм інвестування слід віднести розповсюдження акцій головної фірми серед акціонерів її закордонних філій; дольова участь іноземного інвестора, яка не дає права контролю над підприємством; ліцензійні контракти з фірмами країни-реципієнтів; управлінські контракти [1].

Значного поширення набули спільні товариства, базовані не на володінні власністю, а на контрактних зв'язках.

Існує ще така форма, як поставка підприємств "під ключ". Вона полягає у тому, що фірма-постачальник зобов'язана повністю забезпечити фінансування проекту; гарантувати підготовку місцевої робочої сили; здійснювати управління після того, як завод почне діяти; організувати збут продукції (в основному через експорт).

До інших форм можна ще віднести угоди "продукт в руки" (в яких, на відміну від поставки підприємства "під ключ", передбачається підготовка іноземною фірмою місцевих спеціалістів, які повинні забезпечити функціонування об'єкта, що будується); угоди про розподіл виробництва, про "ризиковані проекти" (в основному в області розвідки та видобування природних ресурсів); операції зустрічної торгівлі (товарообмінні угоди, угоди на компенсаційній основі, операції на давальницькій сировині, поставки на комплекцію, викуп застарілої продукції тощо); тристороннє фінансування; міжнародний підряд та проектне фінансування [1].

Проаналізувавши всі вищезгадані форми, можна визначити основні критерії їх класифікації (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація форм прямих іноземних інвестицій

Table 2

Foreign direct investment forms' classification

За формою участі (власності)	Повна власність інвестора
	Часткова участь
	Змішана (часткова + участь держави)
	Придбання майнових прав на землю, нерухомість тощо
Форми, базовані на контрактних зв'язках	Ліцензійні контракти (ноу-хау, технології)
	Управлінські контракти (обладнання)
	Угоди «продукт у руки» (підготовка спеціалістів)
	Поставка підприємства «під ключ» (фінансування всього проекту, організація збуту)
	Проектне фінансування (фінансування підготовки проекту підприємства)
	Угоди «ризиковані проекти» (розвідка природних ресурсів)
З метою розширення підприємства (економія масштабу)	Змішані (поєднання кількох попередніх)
	Міжкорпоративне переведення коштів (у межах ТНК)
Інші	Реінвестування прибутку (на розширення вже існуючого підприємства)
	Операції зустрічної торгівлі (товарообмін, обмін технологіями)

Джерело: складено автором.

Маючи класифікацію мотивацій здійснення прямого іноземного інвестування та класифікацію форм їх реалізації, можна спробувати з'ясувати, які саме мотиви інвестування які форми прямих іноземних інвестицій породжують.

Почнемо з аналізу мотивацій, пов'язаних із надлишковими (дешевими) факторами виробництва. Беручи до уваги дешеву (якісну) робочу силу, інвестор може інвестувати свої кошти у так звані угоди «продукт у руки», що передбачають підготовку іноземною фірмою місцевих спеціалістів, які повинні забезпечити функціонування об'єкта, що будується. Дешеві (доступні) природні ресурси можуть знайти своє відображення у «ризикованих проектах», тобто в інвестуванні для розвідки та випробування природних ресурсів. А доступність капіталу та якісна інфраструктура породжують такі форми інвестування як проектне фінансування та поставку підприємства «під ключ». Тобто іноземний інвестор буде в змозі не лише забезпечити фінансування проекту, а й організувати збут продукції.

Аналізуючи інституційні фактори, що впливають на мотивації іноземних інвесторів, можна припустити, що такий фактор, як ліберальні екологічні норми може втілитись у ліцензійні контракти, оскільки в такому випадку буде дешевше запровадити нові технології (навіть шкідливі для екології). Низькі податкові ставки породжують таку форму інвестицій, як змішана форма власності. Тобто тут певну роль відіграє і держава, а саме, полегшує впровадження сучасних технологічних процесів, доступ до виробничих потужностей партнера; дозволяє користуватися привілеями, які надаються місцевим урядом «своїм» фірмам. Можливість перебороти торгові бар'єри може стати мотивом для появи підприємства «під ключ», тобто іноземний інвестор зможе не лише забезпечити фінансування проекту, а й організувати збут продукції, навіть за кордон (у тому числі й до країни-інвестора). Стабільність економічного та політичного середовища можуть посприяти бажанню інвестора до повної власності та здійснення операцій зустрічної торгівлі, тобто обмін товарами, технологіями тощо.

Диверсифікація ризику. Ця мотивація може породити таку форму інвестицій, як часткова участь інвестора. Власник капіталу, що шляхом інвестування в іншу країну хоче уникнути ризиків у конкретній країні, не захоче ризикувати бути єдиним власником підприємства, і втратити все за несприятливих умов. Часткова участь у такому випадку є логічним рішенням інвестора.

Інвесторам, що бажають підвищити свій імідж, доцільно вдатися до повної власності. Таким чином компанія зможе повністю контролювати якість та інші важливі характеристики свого продукту на місці.

Таке поняття, як захист власних ноу-хау є дуже важливим для деяких компаній. Щоб захистити власні нововведення фірми вдаються до ліцензійних контрактів, тобто шляхом укладання останніх компанії з мінімальним ризиком для себе виходять на інші ринки. Вони передають місцевим фірмам права на використання запатентованого процесу, технології, товарного знака або іншої інтелектуальної власності.

Факт наявності чи відсутності у країні інших інвесторів може значно вплинути на рішення компанії щодо інвестування та самої форми реалізації цього процесу. Ситуація, коли у країні є велика кількість іноземних інвесторів, може свідчити про наявність стабільного економічного та політичного середовища, а також про те, що ринок країни є сприятливим для переливання капіталу. Але водночас є загроза великої кількості конкурентів на ринку. В такому випадку компанії варто вдатися до такої форми інвестування, як здача «під ключ» та до повної власності. А це означає, що фірма-постачальник повністю фінансує проект, здійснює управління після того, як фірма почне діяти, тобто має можливість максимального контролю за діяльністю своєї фірми у важких умовах конкурентного середовища.

Відсутність іноземних інвесторів у країні дає можливість вкладникові капіталу бути одним із перших, тобто фактично монополістом на ринку, що має свої переваги. Така ситуація може бути причиною реалізації прямого іноземного інвестування у формі ліцензійних контрактів (з метою мінімізації ризиків) та у формі часткової участі інвестора в акціонерному капіталі фірми (щоб не втратити все при можливих нестабільностях ринку або політичної чи економічної ситуації в країні). Для даної ситуації можуть бути вигідними і змішані контракти, тобто поєднання умов різних контрактів, на яких базуються форми реалізації прямих іноземних інвестицій.

Щоб проникнути на інші конкурентні ринки іноземний інвестор може спробувати взяти спочатку часткову участь у діяльності певного підприємства, а також реалізувати свої капіталовкладення через ліцензійні контракти, щоб максимально вивчити ринок і мінімально піддаватися різним ризикам.

З метою розширення виробничих потужностей своєї компанії інвестору доцільно вдатися до таких форм реалізації прямого іноземного інвестування, як міжкорпораційне переведення коштів, яке передбачає переведення капіталу в межах структурних підрозділів ТНК, чи реінвестування прибутку, тобто повторного капіталовкладення прибутку підприємства з іноземними інвестиціями у країні-отримувачі.

Багато інвесторів, з метою продовження найприбутковішої ланки життєвого циклу продукту (Вернона), переводять виробництво товару за кордон, де він є ще зовсім новим і приносить значні прибутки. У такому випадку вкладники капіталу можуть застосовувати таку форму здійснення інвестицій, як міжкорпораційне переведення коштів та ліцензійні контракти, щоб захистити власні ноу-хау та фактично розширити свої виробничі потужності.

Щоб забезпечити технічне та інше обслуговування клієнтів на місці, інвестори здійснюють так званий супровід клієнта. Для його реалізації доцільно здійснювати міжкорпораційне переведення коштів (у межах ТНК).

Проаналізовані мотивації, які виливаються у відповідні форми здійснення прямого іноземного інвестування, можна виразити у вигляді таблиці 3.

Таблиця 3

Залежність між мотиваціями та формами здійснення прямих іноземних інвестицій

Table 3

Dependency between foreign investors' motivations and forms of investment realization

Мотивації здійснення прямих іноземних інвестицій	Форми здійснення прямих іноземних інвестицій
Дешева (якісна) робоча сила	«Продукт у руки» (підготовка спеціалістів)
Дешеві (доступні) ресурси	«Ризиковані проекти» (розвідка природних ресурсів)
Доступність капіталу (інфраструктура)	Проектне фінансування (фінансування підготовки проекту підприємства), задача «під ключ» (фінансування всього проекту, організація збуту)
Ліберальні екологічні норми	Ліцензійні контакти (передача ноу-хау, технологій)
Низький рівень податків	Змішані форми власності (часткова участь інвестора в акціонерному капіталі та сприяння з боку держави)
Стабільність екон., політ. середовищ	Операції зустрічної торгівлі (товарообмін, обмін технологіями), повна власність (уся компанія в руках іноземного інвестора)
Диверсифікація вкладу	Часткова участь інвестора в акціонерному капіталі
Імідж/PR	Повна власність (уся компанія в руках іноземного інвестора)
Захист власних ноу-хау	Ліцензійні контакти (передача ноу-хау, технологій)
Наявність інших інвесторів	Повна власність (уся компанія в руках іноземного інвестора), задача «під ключ» (фінансування всього проекту, організація збуту)
Відсутність інших інвесторів	Ліцензійні контракти (передача ноу-хау, технологій), часткова участь, змішані контракти
Проникнення на інші конкурентні ринки	Часткова участь інвестора в акціонерному капіталі, ліцензійні контракти (передача ноу-хау, технологій)
Розширення виробничих потужностей	Міжкорпораційне переведення коштів (у межах структурних підрозділів ТНК), реінвестування прибутку
Життєвий цикл Вернона	Ліцензійні контракти (передача ноу-хау, технологій), міжкорпораційне переведення коштів (у межах структурних підрозділів ТНК)
Супровід клієнта	Міжкорпораційне переведення коштів (у межах структурних підрозділів ТНК)

Джерело: складено автором.

Висновки. Поданий аналіз форм та мотивацій прямого іноземного інвестування, а також їх класифікації показують багатогранність самого поняття прямих іноземних інвестицій. Таблиця 3 свідчить про те, що мотивації прямого іноземного інвестування та форми здійснення прямих іноземних інвестицій тісно пов'язані між собою. Для реалізації своїх капіталовкладень у певні форми кожен інвестор керується власними мотивами. Тому проаналізувавши та класифікувавши основні мотиви прямого іноземного інвестування та форми їх реалізації, можна зрозуміти потреби та вимоги вкладників капіталу, що, в свою чергу, може стати в пригоді при формуванні стратегій залучення прямих іноземних інвестицій, які є надзвичайно важливими для участі країни у міжнародних економічних відносинах та у світовій економічній системі загалом.

Conclusion. The analysis of forms and motivations of foreign direct investment, and also there classifications show many-sidedness of foreign direct investment notion. The table 3 shows, that motivations for foreign direct investment and form of its realization are tightly connected. Each investor has his own motives for capital allocation. That's why on the basis of the analysis and classification of forms and motivations of foreign direct investment we can understand investor's needs and demands, and that, in its turn, can help in forming foreign direct investment involving strategy, which is necessary for each country in international economic relations and plays very important role in world economic system at all.

Використана література

1. Рут, Ф.Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції; пер. з англ. [Текст] / Ф.Р. Рут, А. Філіпенко – К.: Основи, 1998. – 743с.
2. Дука, А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навч. посіб. 2-е вид. [Текст] / А.П. Дука – К.: Каравела, 2008. – 432с.
3. World Investment Prospects Survey 2010 – 2012. [internet source] / UNCTAD official web-site. – available from: http://unctad.org/en/docs/diaeia20104_en.pdf.
4. Правик, Ю.М. Стратегічні напрямки залучення й використання іноземних інвестицій [Текст] / Ю.М. Правик // Інвестиції: практика та досвід. – 2006. – №18. – С. 26 – 30.
5. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. // Відомості Верховної Ради. – 1991. – №47. – С. 647.