

аспектом цифрової нерівності є розрив між країнами на рівні розвитку нових інформаційно-комунікаційних технологій. На початку нової хвилі інформаційної революції більшість користувачів Інтернету географічно розміщувалися в Європі та Північній Америці, незначна кількість – у Латинській Америці, Африці, Близькому Сході. Так, у 2000 р. у США та Швеції Інтернетом користувалося 48% населення, у Японії – 22%, у Канаді – 44%, Індії – 0,7%, у КНР (без Гонконгу) – 2,3%. Виробництвом інформаційної техніки спочатку займалися лише США та Японія.

Навіть розвинені країни освоювали інформаційну економіку нерівномірно. Наприкінці ХХ століття інформаційний сектор у валовій продукції США займав частку, що дорівнює 30%, у Японії – 25%, у той час як його питома вага у Сполученому Королівстві, Німеччині, Франції становила відповідно – 4%, 3,8%, 3,6%. З'явилася загроза захоплення нового ринку окремими країнами. З погляду сучасного світового науково-технічного потенціалу виділяються три провідні науково-технічні центри, які здійснили такі витрати на початковий інформаційний розвиток: Японія – 150 млрд. дол. (3,4% до ВВП), США – 400 млрд. дол. (2,7% до ВВП), Європейський Союз – 270 млрд. дол. (2% ВВП). Поглибленню диференціації сприяє те, що США випереджає Японію у 2,5 рази, Сполучене Королівство – у 5 разів за рівнем науково-технічного розвитку.

#### **Перелік використаних джерел:**

1. Wallerstein I. World-system analysis: Introduction. Durham, NC: Duke University Press. 2004. URL: [https://content.csbs.utah.edu/~mli/Economics%207004/Wallerstein-world-systems\\_analysis\\_-\\_an\\_introduction.pdf](https://content.csbs.utah.edu/~mli/Economics%207004/Wallerstein-world-systems_analysis_-_an_introduction.pdf)

2. Global Trends to 2035. Economy and Society. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/627126/EPRS\\_STU\(2018\)627126\\_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/627126/EPRS_STU(2018)627126_EN.pdf)

3. Internet World Stats. URL: <https://www.internetworldstats.com/stats.htm>

***Зварич Роман***

д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародних економічних наук  
Західноукраїнський національний університет  
м. Тернопіль

## **ГЛОБАЛЬНІ ЗМІНИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЛАНДШАФТУ**

Криза, пов'язана з пандемією COVID-19, спричинила різке падіння прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у 2020 р. на 35% до 1 трлн доларів США, що було на 20% нижче мінімального значення 2009 р. (глобальна фінансова криза). Зниження відбулось в основному серед розвинених країн (-58% ПІІ) через коливання, спричинені корпоративними операціями та інтракорпоративними фінансовими потоками. ПІІ в країнах, що розвиваються, скоротилися на 8% та становили дві третини світового значення, у результаті на них припало менше

половини 2019 р. Відбулись зміни ПІІ в структурі нових проєктів, так кількість нових проєктів в країнах, що розвиваються, скоротилася на 42%, а кількість міжнародних угод їх фінансування – на 14% [1].

Скорочення активності нових проєктів в поєднанні з уповільненням транскордонних злиттів та поглинань (M&A) призвело до зниження потоків інвестицій у акціонерний капітал більш ніж на 50%. Зменшення прибутків мультинаціональних підприємств (МНК) в середньому на 36% знизило реінвестовані прибутки іноземних філій. Відчутний вплив на глобальні ПІІ відбувся у першій половині пандемії, друга ж половина завдяки транскордонним злиттям та поглинанням, а також міжнародним угодам з проєктного фінансування поживала процес інвестування.

Тенденції ПІІ значно відрізнялися в залежності від регіону. Серед розвинених країн потоки ПІІ до Європи впали на 80%, до Північної Америки на 42%, в інші країни з розвинутою економікою на 20%. У США падіння здебільшого було спровоковано зниженням реінвестицій. ПІІ до Африки впали на 16% до 40 млрд доларів – найнижчий рівень за останні 15 років тому. Нові проєкти, які є ключовими для індустріалізації в регіоні, зменшилися на 62%. Найбільше постраждали країни, що експортували сировину. ПІІ в Азію були стійкими, зокрема притік в КНР зріс на 6% – до 149 млрд доларів. У Південно-Східній Азії відбулося 25% падіння, а потоки до Індії зросли за рахунок злиття та поглинання. В Латинській Америці та Карибському басейні відбулось різке падіння на 45% до 88 млрд доларів. Регіон є надзвичайно чутливим, адже багато економік на континенті, що найбільше постраждали від пандемії, залежали від інвестицій у природні ресурси та туризм, тобто у галузі які зазнали краху. ПІІ в країни з перехідною економікою впали на 58% і становили лише 24 млрд доларів США, що було найбільшим зниженням серед усіх регіонів за межами Європи. У Південно-Східній Європі падіння було менш значним (-14%), ніж в СНД, де значна частина інвестицій пов'язана з видобувною промисловістю [2].

Більшість заходів інвестиційної політики, які лібералізували, заохочували або сприяли інвестиціям, було прийнято в країнах, що розвиваються, у результаті частка обмежувальних заходів сягнула 41% і це найвищий показник за всю історію. Сьогодні спостерігається відновлення міжнародних інвестицій, але цей процес потребує часу. Попередній інвестиційний досвід міжнародного проєктного фінансування свідчить про те, що, якщо компанії будуть намагатись конвергувати втрачену вигоду та мінімізувати капітальні витрати, вони все одно будуть обережними до нових іноземних інвестицій у виробничі активи та інфраструктура. Прагнення компаній посилити стійкість ланцюга поставок може призвести до тиску в деяких галузях з метою реконфігурації міжнародних виробничих мереж шляхом рещорінгу, регіоналізації чи диверсифікації. Для урядів стимулювання до відновлення та інфраструктурні інвестиційні плани, а також плани енергетичної трансформації, означають значні витрати на фінансування проєктів.

За оцінками ЮНКТАД, вартість інвестиційних продуктів сталого розвитку, на світових ринках капіталу у 2020 р. склала 3,2 трільйона доларів, що на 80%

більше, ніж у 2019 р. Ці продукти включають стійкі фонди (понад 1,7 трильйона доларів), зелені облігації (понад 1 трильйон доларів США), соціальні облігації (212 млрд. дол.) і облігації змішаної стійкості (218 млрд. дол.). Більшість із них розміщені в розвинених країнах і орієнтовані на активи розвинених ринків. Фонди стало розвитку зростали, незважаючи на нестабільність ринків, їх кількість за 2020 р. зросла на 30%, в умовах коли активи під управлінням становили 3,3% від всіх активів відкритих фондів. У 2020 р. відбувся бум соціальних облігацій, їх випуск зріс більш ніж у п'ять разів, а найбільший поштовх дали ковідні облігації Африканського банку розвитку та Європейського Союзу [3]. Існують постійні занепокоєння з приводу грінвошингу та реального впливу інвестиційних продуктів на сталий розвиток. Ринок фондів повинен підвищити довіру шляхом підвищення прозорості. Фонди повинні звітувати не лише про проблеми екологічного, соціального і корпоративного управління, а й про вплив на клімат та відповідність цілям сталого розвитку. Щоб максимізувати вплив на сталий розвиток більше коштів необхідно інвестувати в країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою. Тим не менш, швидке зростання ринку стабільних інвестицій зробить вагомий внесок у фінансування цілей сталого розвитку.

#### **Перелік використаних джерел:**

1. World Investment Report 2021. UNCTAD. 2022. URL: [https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_en.pdf).
2. Castignino S., Subudhi S., Sogorb J., Colomar P. The role of infrastructure stimulus in the COVID-19 recovery and beyond. Boston Consulting Group. 2020. URL: <https://www.bcg.com/publications/2020/infrastructurestimulus-in-covid-pandemic-recovery-and-beyond>.
3. Barbier E.B., Burgess J.C. Sustainability and development after COVID-19. World Development. 2020. Nov. 135. DOI: <https://dx.doi.org/10.1016%2Fj.worlddev.2020.105082>.

*Івасишин Юля*

Західноукраїнський національний університет  
м. Тернопіль

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ЧЕРЕЗ ПРОЦЕСИ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ**

Міжнародні M&A є сьогодні однією із ключових особливостей глобалізації економічного розвитку. Багатомільярдні угоди, що укладаються транснаціональними корпораціями з приводу купівлі-продажу окремих компаній чи частин бізнесу, стали звичайним явищем не лише у розвинутих країнах, а й у всьому світі, зокрема в Україні.