УДК 339.727.22
JEL: F21; F23; O19
DOI: https://doi.org/10.32983/2222-4459-2026-9-77-86

МОДЕЛІ ТА КОНЦЕПЦІЇ ЛОКАЛІЗАЦІЇ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ

©2026 БУСАРЄВА Т. Г., ГАРБАР А. М.

УДК 339.727.22
JEL: F21; F23; O19

Бусарєва Т. Г., Гарбар А. М. Моделі та концепції локалізації іноземного капіталу

Актуальність проблеми пов'язана з тим, що в умовах глобальних економічних криз, геополітичної напруженості та загострення безпекових викликів моделі локалізації іноземного капіталу зазнають суттєвих змін. Багатонаціональні підприємства починають удосконалювати свої стратегічні підходи, орієнтуючись не тільки на максимізацію економічної ефективності, але й враховуючи пріоритети зниження ризиків, підвищення стійкості, технологічної безпеки та співпраці з політично близькими країнами. Метою дослідження є вивчення та систематизація теоретичних концепцій та моделей локалізації іноземного капіталу. Для вирішення мети застосовано методи систематизації, класифікації та критичного аналізу, структурно-логічний аналіз і метод наукової абстракції. Досліджено ключові передумови локалізації іноземного капіталу та механізми інтеграції іноземних підприємств у національні економіки приймаючих країн. За результатами дослідження систематизовано п'ять основних груп моделей локалізації: поведінково-процесні, ресурсно-компетентнісні, інституційні, моделі навчання й абсорбції, а також новітні геоекономічні моделі. Встановлено, що інституційна реалізованість більш глибокої локалізації визначається як відстанню та якістю інститутів приймаючої країни, так і рівнем геополітичної довіри та здатністю місцевих постачальників формувати вертикальні зв'язки в межах глобальних ланцюгів вартості. Обґрунтовано, що реструктуризація ланцюгів постачання за критеріями політичної довіри вимагає компромісу між стійкістю та економічною ефективністю. Наукова новизна одержаних результатів полягає в подальшому розвитку теоретико-методологічних засад дослідження міжнародного руху капіталу шляхом комплексної систематизації концепцій і моделей його локалізації. Наведену систематизацію запропоновано використовувати як теоретичне підґрунтя для розробки прикладних інструментів оцінки впливу локалізації капіталу на національну економіку.
Ключові слова: *локалізація іноземного капіталу; прямі іноземні інвестиції; багатонаціональні підприємства; моделі локалізації іноземного капіталу.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *18.*

Бусарєва Тетяна Геннадіївна *– доктор економічних наук, професор, професор кафедри світової економіки, Державний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)*
E-mail: *t.busarieva@knute.edu.ua*
ORCID: *https://orcid.org/0000-0003-3863-4511*

Гарбар Антон Миколайович *– аспірант кафедри світової економіки, Державний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)*
E-mail: *harbarbots@gmail.com*
ORCID: *https://orcid.org/0009-0001-5682-3167*

UDC 339.727.22
JEL: F21; F23; O19

Busarieva T. H., Harbar A. M. The Models and Conceptions of Foreign Capital Localization

The relevance of the problem is attributed to the fact that under the conditions of global economic crises, geopolitical tensions, and escalating security challenges, foreign capital localization models are undergoing significant transformations. Multinational enterprises are refining their strategic approaches, focusing not solely on maximizing economic efficiency, but also incorporating priorities such as risk mitigation, enhancing resilience, technological security, and cooperation with politically aligned countries. The aim of the study is to explore and systematize the theoretical conceptions and models of foreign capital localization. To achieve this aim, the methods of systematization, classification, and critical analysis, as well as structural-logical analysis and the method of scientific abstraction, were applied. The key prerequisites for foreign capital localization and the mechanisms of integrating foreign enterprises into the national economies of host countries are studied. Based on the research results, five main groups of localization models are systematized: behavioral-process, resource-competence, institutional, learning and absorption models, as well as novel geoeconomic models. It is found that the institutional feasibility of deeper localization is determined both by the distance and quality of the host country's institutions, and by the level of geopolitical trust and the ability of local suppliers to form vertical linkages within global value chains. It is substantiated that the restructuring of supply chains based on political trust criteria requires a trade-off between resilience and economic efficiency. The scientific novelty of the obtained results lies in the further development of the theoretical and methodological foundations for researching international capital movements through a comprehensive systematization of its localization conceptions and models. It is proposed to use the presented systematization as a theoretical basis for developing applied tools to assess the impact of capital localization on the national economy.
Keywords: *foreign capital localization; foreign direct investment; multinational enterprises; foreign capital localization models.*
Fig.: *1.* ***Tabl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *18.*

Busarieva Tetiana H. *– D. Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of World Economy, State University of Trade and Economics (19 Kioto Str., Kyiv, 02156, Ukraine)*
E-mail: *t.busarieva@knute.edu.ua*
ORCID: *https://orcid.org/0000-0003-3863-4511*

Harbar Anton M. *– Postgraduate Student of the Department of World Economy, State University of Trade and Economics (19 Kioto Str., Kyiv, 02156, Ukraine)*
E-mail: *harbarbots@gmail.com*
ORCID: *https://orcid.org/0009-0001-5682-3167*

Розвиток світової економіки на сучасному етапі характеризується динамічними змінами в характері міжнародного руху іноземного капіталу. Протягом значного періоду спостерігалася ліберальна глобалізація, основною рисою якої було прагнення до максимізації економічної ефективності та зниження трансакційних витрат, що і визначало розміщення виробництва та міжнародних інвестицій. В умовах глобальних економічних криз, політичної напруженості, безпекових викликів, посилення протекціонізму змінюються підходи багатонаціональних підприємств щодо вибору місця локалізації капіталу. Попередні стратегії інвесторів, що фокусувалися в першу чергу на максимізації прибутку, стають ризиковими через протекціоністські та безпекові виклики. Виходячи з наведеного, вивчення прямих іноземних інвестицій як виключно транскордонного переміщення фінансових ресурсів не є достатнім у контексті оцінки характеру та значення іноземного капіталу в розвитку національної економіки. Статистичне зростання обсягів залучених іноземних інвестицій не визначає в повній мірі масштаб їхнього впливу на економічні процеси та не гарантує стійких макроекономічних ефектів. Наприклад, деякі інвестиції можуть бути пов'язані з фінансовими структурами, які не формують стійкі виробничі зв'язки з приймаючою економікою. Також підприємства з іноземним капіталом можуть на практиці функціонувати ізольовано від бізнес-середовища приймаючої країни. Зазначене вище підкреслює необхідність дослідження теоретичних моделей і концепцій локалізації іноземного капіталу.

ОГЛЯД ЛІТЕРАТУРИ ТА АНАЛІЗ ПОПЕРЕДНІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проблематика міжнародного руху капіталу та особливостей його локалізації широко відображена у фундаментальних працях провідних закордонних та українських учених. Поведінкові аспекти та процеси поетапної інтернаціоналізації компаній розкрито в дослідженнях Я. Юхансона та Я.-Е. Вальне [1; 2]. Ресурсно-компетентнісні передумови вибору глибини присутності іноземного капіталу, а також концепції динамічних можливостей наведено в роботах Дж. Барні, С. Гошала, К. Бартлетта, Б. Когута, Н. Кулатілаки, Д. Тіса, Г. Пізано та Е. Шуена [3–6]. Суттєвий внесок у розвиток інституційного підходу, що описує обмеження, бар'єри та стимули з боку приймаючої країни, зробили Б. Когут, Х. Сінгх, С. Захір, Т. Ханна, К. Палепу, Т. Костова, П. Холл, В. Панченко, А. Матвєєва, Д. Соскіс, Дж. Даннінг і С. Лундан [7–13]. Умови, за яких локалізація приносить стійкий економічний ефект для національної економіки, вивчали В. Коен, Д. Левінтал, Г. Джереффі, Дж. Хамфрі, Т. Стерджон і Б. Яворчик [14–16]. Сучасний геоекономічний вимір локалізації іноземного капіталу, зумовлений безпековими викликами та політичною узгодженістю, аналізується в новітніх публікаціях Ш. Айяра, Д. Малакріно, А. Презбітеро, а також Б. Яворчик у співавторстві [17; 18].

Разом із тим, незважаючи на ґрунтовний науковий доробок, в умовах геоекономічних викликів та зміни мотивів багатонаціональних підприємств виникає необхідність вивчення та систематизації існуючих теоретичних підходів.

МЕТА ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є вивчення та систематизація теоретичних концепцій і моделей локалізації іноземного капіталу. Для розв'язання мети застосовано методи систематизації, класифікації та критичного аналізу, структурно-логічний аналіз і метод наукової абстракції. Інформаційною базою дослідження слугували фундаментальні праці провідних зарубіжних та українських учених, присвячені проблематиці міжнародного руху капіталу та впливу його локалізації на національну економіку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Аналіз моделей і концепцій локалізації іноземного капіталу потребує вивчення зміни мотивів та поведінки багатонаціональних підприємств (БНП). Важливим теоретичним поясненням мотивів і механізму розширення присутності таких підприємств у приймаючих країнах є модель поетапної інтернаціоналізації, яку обґрунтували у своєму дослідженні Я. Юхансон та Я.-Е. Вальне [1]. Вивчивши досвід ведення міжнародного досвіду на прикладі шведських фірм, вчені вважають інтернаціоналізацію не наслідком реалізації стратегії оптимального розподілу ресурсів, а результатом процесу поетапної адаптації до змін компанії та її оточення [1]. Відповідно до моделі, наведеної авторами, в процесі інтернаціоналізації фірма проходить шлях від епізодичного експорту до створення власних підприємств за кордоном. Кожен етап передбачає посилення інтеграції в локальне середовище. Отже, описана модель пояснює поглиблення локалізації іноземного капіталу за рахунок накопичення досвіду ведення бізнесу на певному ринку. Локалізація розглядається не як ситуативні дії фірми, а як тривалий процес, який відбувається за власною траєкторією та може змінюватися під впливом отриманого досвіду розвитку на зарубіжному ринку [1].

Запропонована концепція була переглянута самими авторами через 32 роки. У своїй роботі автори велику увагу приділяють аналізу ролі мереж в інтернаціоналізації фірм. Дане поняття автори

описують як «результат дій фірми, спрямованих на зміщення мережевих позицій завдяки тому, що традиційно називається покращенням або захистом своєї позиції на ринку» [2]. В оновленій концепції увага переорієнтується з традиційного подолання бар'єрів входу на зарубіжний ринок на зміцнення позиції компанії в мережі. Ключовим мотивом для фірми стає спільний розвиток і використання більших можливостей внаслідок мережевої взаємодії. За структурою удосконалена модель є подібною та зберігає два основні блоки – «стан» і «зміна», але концептуальний зміст суттєво змінився. Зокрема, до першого блоку було включено категорію «знання та можливості» та «позиція в мережі», яка замінила традиційний індикатор ринкових зобов'язань (*рис. 1*).

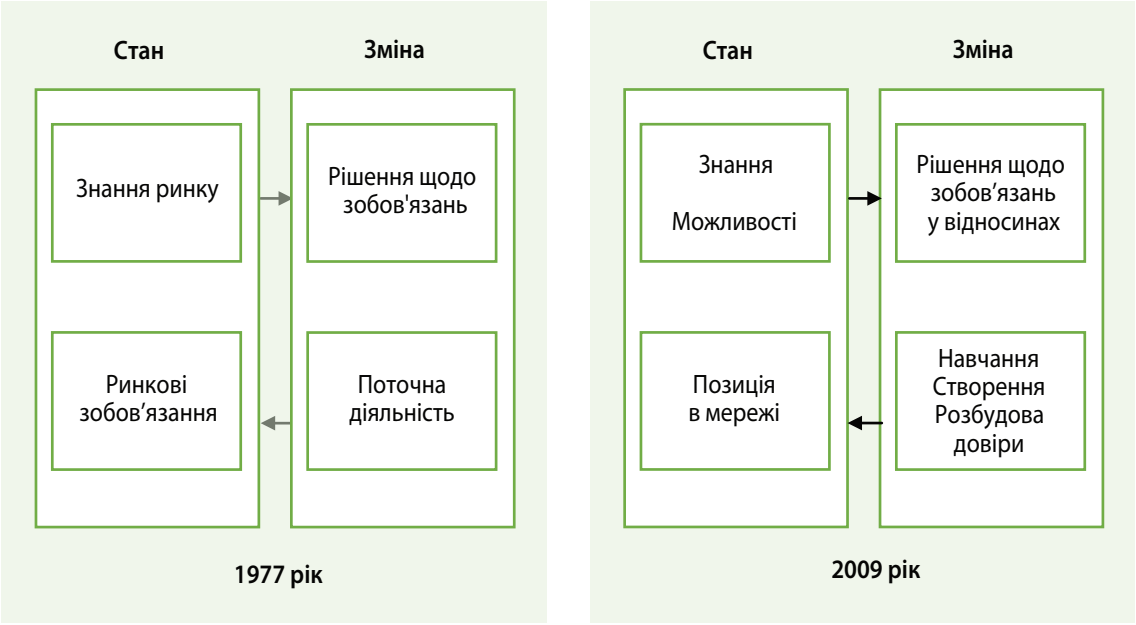


Рис. 1. Порівняння концептуальних моделей Я. Юхансона та Я.-Е. Вальне щодо інтернаціоналізації фірми

Джерело: побудовано на основі [1; 2].

У блоці «Зміна» замість попереднього поняття «поточна діяльність» з'явилися три компоненти: «навчання», «створення» та «розбудови довіри».

З точки зору зміни поглядів на локалізацію капіталу оновлена структура відображає його накопичувальний характер, де глибина та швидкість закріплення капіталу залежать від наявного рівня довіри між партнерами та привабливості виявлених ними можливостей. Географічний вектор експансії визначається наявністю стійких партнерських мереж і спільним баченням перспектив. Використовуване авторами поняття «психічна дистанція» при цьому розглядається не як головний критерій вибору зарубіжного ринку, а як допоміжний чинник, який полегшує встановлення первинних зв'язків для подальшого поглиблення інтеграції [2].

В удосконаленій моделі бізнес-середовище трактується не як сукупність незалежних ринкових контрагентів, а як мережа взаємопов'язаних відносин, а глибина локалізації визначається не стільки фізичним обсягом вкладених ресурсів, скільки ступенем «інсайдерства» [2] іноземного інвестора в локальних мережах постачальників, клієнтів та інституційних партнерів. Це уточнення дозволяє розмежувати номінальну та мережеву глибину локалізації, оскільки міжнародна компанія може здійснити значні капіталовкладення, залишаючись при цьому «аутсайдером» щодо місцевих ділових мереж, і навпаки [2].

Оновлена модель здебільшого зосереджена на поясненні механізмів інтеграції інвестора в локальне середовище, тобто, на зовнішньому контурі взаємодії. Для розуміння мікроекономічних мотивів експансії важливими є концепції, що звертають увагу в першу чергу на внутрішнє середовище компанії. У цьому напрямі вагомим дослідженням є мережевий підхід до просторової організації БНП, що описують С. Гошал і К. Бартлетт. Автори запропонували розглядати БНП як внутрішньо диференційовану міжорганізаційну мережу, яка інтегрується в зовнішнє середовище стейкхолдерів у приймаючій країні [3]. Дослідження обґрунтовує, що готовність інвестора до глибокої локалізації зумовлюється можливістю окремого підрозділу здобути статус головного, а не периферійного вузла

такої мережі. Філії, на яких покладено переважно виконавчі функції, мають обмежені стимули та повноваження для інтеграції. Підрозділи, які беруть участь у формуванні стратегії, орієнтовані на глибоку інтеграцію в місцеве середовище [3].

У напрямі пояснення моделей локалізації іноземного капіталу цей підхід можна розглядати як спробу пояснити, чому формально ідентичні за галузевою приналежністю інвестиції одного материнського концерну демонструють різний ступінь інституційної локалізації в різних країнах, що є феноменом диференційованої глибини локалізації.

Методологічним підґрунтям для пояснення мотивів, що спонукають окремі фірми до глибокої локалізації, є ресурсна концепція Дж. Барні [4]. Він звертає увагу на те, що стратегічні ресурси розподілені між фірмами неоднорідно, і можливість їх вільного переміщення між підприємствами є обмеженою. Зазначене пояснює існування відмінностей у результатах діяльності фірм та їхній конкурентоспроможності.

Під ресурсами фірми Дж. Барні розуміє «сукупність активів, організаційних процесів, можливостей, інформації, знань та інших характеристик, які контролюються підприємством і дають йому змогу розробляти та реалізовувати стратегії, що підвищують ефективність його діяльності» [4]. Для того, щоб ресурси стали конкурентною перевагою, вони мають задовольняти декілька умов – мати певну цінність, бути рідкісними, складними для імітації, також не повинно існувати еквівалентних ресурсів, які можуть бути використані конкурентами для реалізації аналогічної стратегії.

Особливого значення в контексті вивчення концепцій локалізації іноземного капіталу має погляд автора про складність імітації ресурсів, що може бути пов'язано з унікальними історичними умовами формування фірми, причинною невизначеністю взаємозв'язку між ресурсами та результатами діяльності, а також соціальною складністю відповідних ресурсів. Соціальна складність простежується у відносинах між менеджерами, організаційній культурі, репутації компанії та інших формах відносин, які неможливо відтворити лише за рахунок придбання необхідних матеріальних ресурсів [4].

Зазначене є важливим для обґрунтування процесу закріплення іноземного капіталу в приймаючій економіці. Матеріальні активи, обладнання або фінансові ресурси можуть бути переміщені між країнами та відносно легко придбані іншими компаніями. Але сформовані в процесі тривалої взаємодії зв'язки з місцевими стейкхолдерами є більш складними, оскільки їх формування залежить від попереднього досвіду фірми, особливостей її взаємодії з місцевим середовищем і накопиченого соціального капіталу. Вони створюють конкурентні переваги, а також характеризують глибину інтеграції компанії в національну економіку [4].

Таким чином, підхід Дж. Барні доповнює концептуальні моделі, запропоновані Я. Юхансоном та Я.-Е. Вальне, створюючи теоретичне підґрунтя для розуміння локалізації іноземного капіталу як процесу створення специфічних ресурсів і стійких зв'язків у приймаючій економіці.

Важливим доповненням попередніх розглянутих концепцій, що врівноважує ресурсний підхід в умовах невизначеності, є теорія реальних опціонів, яку Б. Когут і Н. Кулатілака адаптували для аналізу просторової організації багатонаціональних компаній [5]. Дослідники обґрунтовують, що важливим у формуванні ринкової цінності корпоративної мережі є операційна гнучкість. Вона відображає здатність компанії перерозподіляти виробничі потужності в різних країнах за умов макроекономічних шоків, що концептуально подібно управлінню портфелем опціонів [6].

Розгляд описаного підходу в контексті дослідження моделей локалізації іноземного капіталу пояснює поляризацію інвестиційних стратегій компаній у періоди геоекономічної нестабільності. З одного боку, частина інвесторів свідомо обмежується контрактними формами присутності, максимізуючи ліквідність опціону на швидке виведення капіталу. З іншого – альтернативна стратегія передбачає прискорене поглиблення локалізації капіталу, при якій зменшення операційної гнучкості компенсується за рахунок безпосереднього доступу до унікальних активів приймаючої економіки [6].

Частково розвиваючи ресурсний підхід, Д. Тіс, Г. Пізано та Е. Шуен пов'язали конкурентні переваги компанії з можливістю швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища [6]. Автори обґрунтували, що для успішної діяльності фірми, окрім наявних ресурсів та компетенцій, важливими є також організаційні процеси, завдяки яким компанії можуть інтегрувати й адаптувати компетенції. У напрямі вивчення концепції локалізації іноземного капіталу цей підхід дозволяє розглядати присутність іноземної компанії в національній економіці як процес, що змінюється залежно від умов середовища [6]. Поглиблення локалізації пов'язане як зі збільшенням обсягу вкладених ресурсів, так і зі здатністю компанії адаптувати організаційні процеси, компетенції та взаємодію з місцевими суб'єктами до змін інституційного та ринкового середовища. У цьому розумінні локалізація іноземного капіталу розглядається як динамічний процес

формування та перебудови зв'язків між іноземним підприємством і національною економікою.

Розглянуті концепції характеризують здебільшого мікроекономічні передумови локалізації капіталу, але значна частина дослідників звертає увагу, передусім, на чинники макросередовища приймаючої країни. Вивчення цього напряму почало розвиватися з виділення окремих груп неформальних бар'єрів. Б. Когут і Х. Сінгх, використовуючи виміри культури Г. Хофстеде, довели, що культурна дистанція між країною походження капіталу та приймаючою країною частково здійснює вплив на вибір способу виходу на ринок. Чим вищою є ця дистанція, тим з більшою ймовірністю інвестор обирає форми з вищим ступенем контролю [7].

Доповнюючи попередні дослідження щодо бар'єрів середовища, С. Захір емпірично довела концепцію «тягаря іноземності» (в оригіналі англ. "the liability of foreignness") [8]. Дослідження базувалося на аналізі валютних дилінгових залів провідних американських і японських банків. У роботі здійснено порівняння фінансових результатів закордонних підрозділів із прибутковістю місцевих компаній у тій самій локації. Результати підтвердили систематичне відставання іноземних філій за рівнем прибутковості. Джерела додаткових витрат було класифіковано за такими групами: витрати, пов'язані з географічною відстанню та координацією в різних часових поясах; витрати, пов'язані з незнайомістю підрозділу з місцевим інституційним середовищем; витрати приймаючої країни, пов'язані з відсутністю легітимності іноземного бізнесу чи економічним націоналізмом; витрати країни походження, пов'язані з експортними обмеженнями або іншими законодавчими вимогами країни походження компанії [8].

У дослідженні також наведено стратегічні підходи щодо подолання окреслених додаткових витрат. Перший з них – перенесення внутрішніх управлінських практик материнської компанії – довів свою більшу ефективність порівняно з другим, що полягав у копіюванні дій успішних місцевих конкурентів. Банки, які зберігали власні організаційні процедури замість повного дублювання місцевих стандартів, демонстрували менші втрати у прибутковості порівняно з локальними гравцями [8].

З точки зору вивчення моделей локалізації іноземного капіталу розглянутий підхід означає, що для подолання додаткових витрат найчастіше більш ефективним є перенесення управлінської моделі материнської компанії, ніж імітація місцевих стандартів бізнесу.

Важливим доповненням інституційного напряму є концепція Т. Ханни та К. Палепу. Аналізуючи стратегії на ринках, що формуються, вони довели, що відсутність спеціалізованих посередників, наприклад незалежних аудиторів, рейтингових агентств, рекрутингових компаній та дієвих механізмів захисту контрактів, приводить до того, що іноземний інвестор має обирати або самостійно інтерналізувати функції відсутніх інститутів через глибшу локалізацію чи уникати ринку взагалі [9].

Описаний концептуальний підхід має особливе значення для аналізу локалізації іноземного капіталу в економіці України. Як зазначено в дослідженні В. Панченка та А. Матвєєвої, розрив між міжнародно-правовими гарантіями захисту інвестицій та станом розвитку національної інституційної інфраструктури створює суттєві інституційні прогалини. Потенційний іноземний інвестор змушений враховувати ці ризики у своїй стратегії, що безпосередньо коригує глибину його інтеграції в економіку України [10].

Наступним етапом еволюції інституційного підходу стала концепція інституційної дистанції Т. Костової. Авторка пропонує аналізувати інституційний профіль національного середовища, який формується регуляторним, когнітивним і нормативним вимірами. Відповідно до наведеного в дослідженні підходу ефективність перенесення стратегічних управлінських практик БНП до приймаючої країни передусім залежить від сукупної інституційної дистанції між державою походження підприємства та приймаючою країною. При збільшенні дистанції зростають трансакційні витрати глибокої локалізації, що призводить до вибору поверхневих, слабо інтегрованих форм присутності іноземної компанії [11].

Питання інституційної диференціації приймаючих країн частково також відображається у праці таких вчених, як П. Холл і Д. Соскіс, які розглянули зазначену проблему в межах концепцій капіталізму. Автори поділили ринкові економіки на ліберальні, які спираються на конкурентні ринки праці, капіталу та контрактні механізми координації, та координовані, у яких координація відбувається через довгострокові відносини та галузеві об'єднання [12]. У напрямі аналізу концепцій локалізації іноземного капіталу застосування цієї типології дозволяє пояснити, чому в ліберальних ринкових економіках переважають неакціонерні та контрактні форми локалізації, а координовані ринкові економіки історично є середовищем для глибших, мережевих форм локалізації іноземного капіталу.

Розглядаючи інституційний напрям, варто також звернути увагу на оновлену концепцію Дж. Даннінга та С. Лундана, у якій автори використали класичну еклектичну парадигму OLI та посилили

її інституційний компонент [13]. Дослідники звернули увагу на те, що ключові переваги власності, локалізації та інтерналізації формуються під впливом формальних і неформальних інститутів країни походження капіталу та приймаючої економіки, втрачаючи статус суто мікроекономічних категорій. З точки зору вивчення концепцій локалізації іноземного капіталу цей підхід має важливе значення, оскільки змінює роль інституційних умов з другорядного чинника на важливу складову механізму міжнародного інвестування [13]. Рішення щодо локалізації капіталу, способів організації діяльності та ступеня контролю над закордонними операціями формуються з урахуванням правил і норм, які діють у приймаючій країні. Зазначене дозволяє виокремити інституційне середовище в самостійну групу детермінант, яка органічно доповнює ресурсний і мережевий виміри локалізації іноземного капіталу.

Важлива група концепцій локалізації іноземного капіталу формується підходами, які розглядають макроекономічні наслідки просторової присутності капіталу. Одним із важливих досліджень серед зазначених підходів є концепція абсорбційної спроможності В. Коена та Д. Левінталя, відповідно до якої автори обґрунтували, що здатність компанії оцінити корисність зовнішньої інформації, адаптувати її та успішно комерціалізувати безпосередньо залежить від її попереднього досвіду та накопиченої бази знань [14]. Розглядаючи результати дослідження авторів, можна зробити висновок, що глибока локалізація іноземного капіталу є необхідною, але недостатньою умовою для створення позитивних зовнішніх ефектів. Навіть найскладніші форми локалізації, наприклад створення інноваційних кластерів або технологічних альянсів, не забезпечують стійкого поширення інновацій, якщо в місцевих суб'єктів господарювання та науково-дослідних установ немає достатнього рівня необхідних компетенцій для засвоєння новітніх технологій.

Разом із цим Г. Джереффі, Дж. Хамфрі та Т. Стерджон акцентували увагу на тому, що не завжди висока абсорбційна спроможність створює передумови для обов'язкового поширення знань. Останнє залежить також від особливостей взаємодії іноземного інвестора з місцевими компаніями. У теорії управління глобальними ланцюгами вартості автори довели, що модель координації між БНП і локальними постачальниками визначається складністю трансакцій та рівнем компетенцій партнерів [15].

У розрізі вивчення моделей локалізації капіталу саме архітектура ланцюга вартості визначає, чи зможуть постачальники засвоїти нові технології. Партнерські та мережеві формати взаємодії відкривають підприємствам доступ до передових знань, а залежний тип координації залишає їх на рівні звичайних підрядників, ізольованих від технологічного оновлення. Отже, *внутрішній потенціал місцевої економіки дасть реальний поштовх до розвитку лише за відповідної моделі управління ланцюгом вартості*.

Емпіричне підтвердження того, яким чином взаємодія в ланцюгах постачання стимулює локальний розвиток, наведено в дослідженні Б. Яворчик. У дослідженні обґрунтовано, що продуктивність місцевих компаній зростає внаслідок контактів із закордонними інвесторами переважно через вертикальні зв'язки. Поширення технологій через горизонтальні зв'язки продемонстрували статистичну незначущість через посилення конкурентного тиску на місцевих виробників [16]. Таким чином, не кожна форма глибокої локалізації однаково корисна для приймаючої економіки. Реалізація стратегій, які спираються на розгалужену мережу місцевих постачальників, забезпечує більший позитивний ефект порівняно з підприємствами, які зосереджують операційні процеси у власних корпоративних структурах без залучення локальних партнерів.

Проаналізовані вище концепції та моделі локалізації іноземного капіталу переважно ґрунтуються на економічній доцільності, зокрема витратах, ресурсах, знаннях. В умовах геополітичних викликів у літературі формується новий напрям, який пояснює локалізацію іноземного капіталу з точки зору геополітичної логіки. Ш. Айяр, Д. Малакріно та А. Презбітеро на масиві понад 300 тис. випадків прямих іноземних інвестицій за 2003–2022 рр. емпірично довели, що геополітична узгодженість між країною походження капіталу та приймаючою країною стала статистично значущим і дедалі важливішим чинником локалізації іноземного капіталу. Значення цього чинника особливо зросло в умовах загострення торговельних суперечностей між США та Китаєм [17]. Таким чином, інвестори починають обирати не завжди з економічної точки зору вигідну локацію, а «дружню» або географічно близьку, що мінімізує ризик розриву ланцюга постачання внаслідок дії геополітичних чинників.

Погляди на доцільність вибору саме такої стратегії різняться. Наприклад, у дослідженні Б. Яворчика, Л. Кітцмюллера, Х. Швайгера і М. Йілдіріма оцінено економічні витрати зміни ланцюгів постачання за геополітичними критеріями. Автори обґрунтували, що вибір з економічної точки зору менш продуктивних контрагентів заради мінімі-

зації геополітичних ризиків може призводити до негативних наслідків для світової торгівлі. При використанні такої стратегії підвищення стійкості до зовнішніх загроз досягається за рахунок зниження загальної економічної ефективності [18].

У напрямі порівняння концепцій локалізації іноземного капіталу такий підхід доводить, що інституційна реалізованість глибокої локалізації визначається не тільки відстанню та якістю інститутів приймаючої країни. Важливим чинником стає рівень геополітичної довіри між країною походження капіталом і країною-реципієнтом.

Класичні інституційні концепції та моделі локалізації іноземного капіталу 1990–2000-х років не враховували цей аспект, оскільки геоекономічна фрагментація набула системного характеру лише протягом останніх років.

Узагальнюючи результати аналізу концепцій та моделей локалізації іноземного капіталу, можна виділити такі групи моделей (*табл. 1*):

- *поведінково-процесні,* які описують динаміку нарощування зобов'язань фірми в часі;
- *ресурсно-компетентнісні,* які пояснюють фірмові передумови вибору глибини присутності;
- *інституційні,* що розкривають обмеження та стимули з боку приймаючої країни;
- *моделі навчання й абсорбції,* що визначають кінцевий розвитковий ефект такої локалізації для національної економіки;
- *геоекономічні моделі,* що з 2020-х рр. пояснюють локалізацію логікою геополітичної довіри, а не лише економічної доцільності.

Таблиця 1

Систематизація теоретичних моделей і концепцій локалізації іноземного капіталу за рівнем аналізу

Моделі та концепції локалізації іноземного капіталу	Автор(и)	Ключова ідея моделі	Значення для аналізу глибини локалізації
1	2	3	4
Поведінково-процесні	Юхансон Я., Вальне Я.-Е.	Поступове нарощування іноземної присутності компанії через накопичення практичного досвіду	Розуміння локалізації як тривалої траєкторії
	Юхансон Я., Вальне Я.-Е.	Перехід від «бар'єрів іноземного походження» до «бар'єрів мережевої ізольованості»; сприйняття бізнес-середовища як мережі відносин	Розмежування кількісної та мережевої глибину локалізації капіталу
Ресурсно-компетентнісні	Барні Дж.	Стійка конкурентна перевага формується виключно на основі цінних, рідкісних і незамінних ресурсів	Обґрунтування вибору глибших форм локалізації в тих країнах, де місцеві активи є унікальними
	Тіс Д. Дж., Пізано Г., Шуен А.	Здатність компанії ідентифікувати нові можливості, капіталізувати їх і здійснювати постійну структурну трансформацію власного потенціалу	Пояснення локалізації як безперервного процесу адаптації корпоративних ресурсів
	Когут Б., Кулатілака Н.	Розгляд міжнародної мережі філій БНП як портфеля реальних опціонів для операційної гнучкості	Визначення балансу між збереженням гнучкості при поверхневій локалізації та закріпленням активів при глибокій
	Гошал С., Бартлетт К.	БНП як диференційована внутрішня структура, що глибоко інтегрована в зовнішні мережі	Окреслення відмінностей у глибині локалізації підрозділів БНП залежно від їхньої мережевої позиції
Інституційні	Когут Б., Сінгх Х.	Культурна дистанція між країнами впливає на вибір стратегії виходу на ринок і рівень контролю	Врахування вартості формальної та неформальної координації

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
	Захір С.	Концепція «витрат іноземного походження»: додаткові операційні витрати через незнання місцевої специфіки та дистанцію	Визначення бар'єрів і витрат, які компанія долає для досягнення глибокої локалізації
	Ханна Т., Палепу К.	Наявність «інституційних прогалин» на ринках змушує інтерналізувати ринкові функції	Пояснення причин вимушено глибокої локалізації в економіках з недосконалим інституційним середовищем
	Костова Т.	Інституційна дистанція у трьох вимірах: регуляторному, когнітивному та нормативному	Визначення рівня витрат на імплементацію корпоративних стандартів БНП і загальну вартість глибокої інтеграції
	Холл П., Соскіс Д.	Типологізація ринкових систем на ліберальні та координовані на основі специфіки їхньої інституційної координації	Пояснення схильності до контрактних або мережевих форм локалізації
	Даннінг Дж. Г., Лундан С. М.	Інституційно доповнена OLI-парадигма: переваги власності, локалізації та інтерналізації з урахуванням інституційних чинників	Врахування впливу інститутів на класичні фактори вибору локації та форми присутності капіталу
Навчання й абсорбція	Коен В. М., Левінтал Д. А.	Абсорбційна спроможність залежить від попереднього запасу споріднених і релевантних знань	Визначення ключової умови, за якої глибина локалізації трансформується в реальний ефект для економіки
	Джереффі Г., Хамфрі Дж., Стерджон Т.	Типологія моделей координації в глобальних ланцюгах вартості	Визначення, чи має постачальник структурні можливості для засвоєння нових технологій
	Яворчик Б.	Ефекти поширення знань виникають переважно через вертикальні зв'язки в ланцюгах постачання	Уточнення, що не кожна форма глибокої локалізації капіталу однаково стимулює економічний розвиток
Геоекономічні (2020-ті рр.)	Айяр Ш., Малакріно Д., Презбітеро А. Ф	Політична узгодженість держав перетворилася на ключовий чинник розміщення іноземних інвестицій	Доповнення інституційної дистанції новим стратегічним виміром – геополітичною довірою
	Яворчик Б., Кітцмюллер Л., Швайгер Х., Йілдірім М.	Реструктуризація ланцюгів постачання за геополітичними критеріями знижує загальну ефективність торгівлі	Обґрунтування компромісу між підвищенням стійкості та економічною ефективністю локалізації іноземного капіталу

Джерело: систематизовано авторами на основі [1–18].

У сучасних умовах модель локалізації іноземного капіталу має бути інтегрованою та обґрунтовувати фірмовий, інституційний, абсорбційний і геоекономічний рівні детермінації в єдиній логічній конструкції. Саме це дозволить одночасно пояснити вибір форми локалізації, глибину локалізації іноземного капіталу та реальний ефект для приймаючої економіки.

ВИСНОВКИ

Аналіз теоретичних концепцій і моделей локалізації іноземного капіталу свідчить про те, що стратегія БНП щодо локалізації більше не може пояснюватися виключно прагненням до максимізації економічної ефективності. На основі проведеного аналізу теоретичних підходів та здійснення їх систематизації виділено поведінково-процесні,

ресурсно-компетентнісні, інституційні, моделі навчання й абсорбції та геоекономічні моделі локалізації іноземного капіталу.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в подальшому розвитку теоретико-методологічних засад дослідження міжнародного руху капіталу шляхом комплексної систематизації концепцій та моделей його локалізації. На відміну від існуючих підходів, в основу яких переважно покладено розгляд мікроекономічних або макроекономічних мотивів інвесторів ізольовано, запропонована класифікація об'єднує п'ять концептуальних рівнів, що дозволяє подолати фрагментарність класичних теорій та пояснити локалізацію іноземного капіталу як складний, багаторівневий процес формування інвестиційної присутності в умовах сучасних багатосторонніх викликів.

Запропонована систематизація створює теоретичне підґрунтя для подальших досліджень, які полягають у використанні визначених концепцій для розробки інструментів оцінки локалізації іноземного капіталу в національній економіці України. ■

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Johanson J., Vahlne J.-E. The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*. 1977. Vol. 8. Iss. 1. P. 23–32. DOI: https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490676
2. Johanson J., Vahlne J.-E. The Uppsala Internationalization Process Model Revisited: From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership. *Journal of International Business Studies*. 2009. Vol. 40. Iss. 9. P. 1411–1431. DOI: https://doi.org/10.1057/jibs.2009.24
3. Ghoshal S., Bartlett C. A. The Multinational Corporation as an Interorganizational Network. *Academy of Management Review*. 1990. Vol. 15. Iss. 4. P. 603–625. DOI: https://doi.org/10.2307/258684
4. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*. 1991. Vol. 17. Iss. 1. P. 99–120. DOI: https://doi.org/10.1177/014920639101700108
5. Kogut B., Kulatilaka N. Operating Flexibility, Global Manufacturing, and the Option Value of a Multinational Network. *Management Science. 1994*. Vol. 40. Iss. 1. P. 123–139. DOI: https://doi.org/10.1287/mnsc.40.1.123
6. Teece D. J., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal*. 1997. Vol. 18. Iss. 7. P. 509–533. DOI: https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z
7. Kogut B., Singh H. The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode. *Journal of International Business Studies*. 1988. Vol. 19. Iss. 3. P. 411–432. DOI: https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490394
8. Zaheer S. Overcoming the Liability of Foreignness. *Academy of Management Journal*. 1995. Vol. 38. No. 2. P. 341–363. DOI: https://doi.org/10.2307/256683
9. Khanna T., Palepu K. G. Why Focused Strategies May Be Wrong for Emerging Markets. *Harvard Business Review*. 1997. Vol. 75. No. 4. P. 41–51. URL: https://hbr.org/1997/07/why-focused-strategies-may-be-wrong-for-emerging-markets
10. Панченко В. В., Матвєєва А. В. Економіко-правові аспекти міжнародного регулювання іноземного інвестування. *Аналітично-порівняльне правознавство*. 2023. № 3. С. 110–114. DOI: https://doi.org/10.24144/2788-6018.2023.03.20
11. Kostova T. Transnational Transfer of Strategic Organizational Practices: A Contextual Perspective. *Academy of Management Review*. 1999. Vol. 24. No. 2. P. 308–324. DOI: https://doi.org/10.5465/amr.1999.1893938
12. Hall P. A., Soskice D. Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage. Oxford : Oxford University Press, 2001. 570 p.
13. Dunning J. H., Lundan S. M. Institutions and the OLI Paradigm of the Multinational Enterprise. *Asia Pacific Journal of Management*. 2008. Vol. 25. No. 4. P. 573–593. DOI: https://doi.org/10.1007/s10490-007-9074-z
14. Cohen W. M., Levinthal D. A. Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation. *Administrative Science Quarterly*. 1990. Vol. 35. No. 1. P. 128–152. DOI: https://doi.org/10.2307/2393553
15. Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*. 2005. Vol. 12. Iss. 1. P. 78–104. DOI: http://dx.doi.org/10.1080/09692290500049805
16. Javorcik B. S. Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers Through Backward Linkages. *American Economic Review*. 2004. Vol. 94. No. 3. P. 605–627. DOI: https://doi.org/10.1257/0002828041464605
17. Aiyar S., Malacrino D., Presbitero A. F. Investing in Friends: The Role of Geopolitical Alignment in FDI Flows. *European Journal of Political Economy*. 2024. Vol. 83. Art. 102508. DOI: https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2024.102508
18. Javorcik B. S., Kitzmüller L., Schweiger H., Yıldırım M. Economic Costs of Friendshoring. *The World Economy*. 2024. Vol. 47. Iss. 7. P. 2871–2908. DOI: https://doi.org/10.1111/twec.13555

REFERENCES

Aiyar S., Malacrino D. & Presbitero A. F. (2024). Investing in Friends: The Role of Geopolitical Alignment in FDI

Flows. *European Journal of Political Economy, 83*, Art. 102508. https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2024.102508

Barney J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management, 1*(17), 99–120. https://doi.org/10.1177/014920639101700108

Cohen W. M. & Levinthal D. A. (1990). Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation. *Administrative Science Quarterly, 1*(35), 128–152. https://doi.org/10.2307/2393553

Dunning J. H. & Lundan S. M. (2008). Institutions and the OLI Paradigm of the Multinational Enterprise. *Asia Pacific Journal of Management, 4*(25), 573–593. https://doi.org/10.1007/s10490-007-9074-z

Gereffi G., Humphrey J. & Sturgeon T. (2005). The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy, 1*(12), 78–104. http://dx.doi.org/10.1080/09692290500049805

Ghoshal S. & Bartlett C. A. (1990). The Multinational Corporation as an Interorganizational Network. *Academy of Management Review, 4*(15), 603–625. https://doi.org/10.2307/258684

Hall P. A. & Soskice D. (2001). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.

Javorcik B. S. (2004). Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers Through Backward Linkages. *American Economic Review, 3*(94), 605–627. https://doi.org/10.1257/0002828041464605

Javorcik B. S., Kitzmüller L., Schweiger H. & Yıldırım M. (2024). Economic Costs of Friendshoring. *The World Economy, 7*(47), 2871–2908. https://doi.org/10.1111/twec.13555

Johanson J. & Vahlne J.-E. (1977). The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies, 1*(8), 23–32. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490676

Johanson J. & Vahlne J.-E. (2009). The Uppsala Internationalization Process Model Revisited: From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership. *Journal of International Business Studies, 9*(40), 1411–1431. https://doi.org/10.1057/jibs.2009.24

Khanna T. & Palepu K. G. (1997). Why Focused Strategies May Be Wrong for Emerging Markets. *Harvard Business Review*. https://hbr.org/1997/07/why-focused-strategies-may-be-wrong-for-emerging-markets

Kogut B. & Singh H. (1988). The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode. *Journal of International Business Studies, 3*(19), 411–432. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490394

Kogut B. & Kulatilaka N. (1994). Operating Flexibility, Global Manufacturing, and the Option Value of a Multinational Network. *Management Science, 1*(40), 123–139. https://doi.org/10.1287/mnsc.40.1.123

Kostova T. (1999). Transnational Transfer of Strategic Organizational Practices: A Contextual Perspective. *Academy of Management Review, 2*(24), 308–324. https://doi.org/10.5465/amr.1999.1893938

Panchenko V. V. & Matvieieva A. V. (2023). Ekonomiko-pravovi aspekty mizhnarodnoho rehuliuvannia inozemnoho investuvannia [Economic and legal aspects of international regulation of foreign investment]. *Analitychno-porivnialne pravoznavstvo, 3*, 110–114. https://doi.org/10.24144/2788-6018.2023.03.20

Teece D. J., Pisano G. & Shuen A. (1997). Dynamic Capabilities and Strategic Management. *Strategic Management Journal, 7*(18), 509–533. https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z

Zaheer S. (1995). Overcoming the Liability of Foreignness. *Academy of Management Journal, 2*(38), 341–363. https://doi.org/10.2307/256683

Дослідження не отримувало зовнішнього фінансування.

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів.

Під час підготовки роботи автори використовували інструменти ШІ з метою стилістичного редагування та технічного оформлення тексту. Автори перевірили та відредагували отримані матеріали.

Стаття надійшла до редакції / Received: 16.09.2026
Статтю прийнято до публікації / Accepted: 29.09.2026
Оприлюднено / Published: 16.10.2026