

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
Кафедра міжнародного права та порівняльного правознавства

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

В.о.

Завідувача кафедри

_____ Р. О.Максимович

«_____» _____ 2023р.

ДИПЛОМНА РОБОТА
ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ
«БАКАЛАВР»
спеціальності 293 «Міжнародне право»

**Тема: МІЖНАРОДНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ COVID-19**

Виконавець: Липовецька Вікторія Вадимівна

Науковий керівник: к.ю.н., доцент кафедри міжнародного права та порівняльного правознавства, в.о. завідувача кафедри міжнародного права та порівняльного правознавства Максимович Роман Олегович

Нормоконтролер: викладач кафедри міжнародного права та порівняльного правознавства Головатенко Марина Юріївна

Київ, 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ СТВОРЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ	5
1.1. Поняття і правова природа транснаціональних компаній в сучасному міжнародному праві.....	5
1.2. Класифікація та основні ознаки транснаціональних компаній	10
РОЗДІЛ 2. ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ	14
2.1. Юридичні засади регулювання діяльності транснаціональних компаній на універсальному та регіональному міжнародних рівнях в умовах COVID-19 .	14
2.2. Підходи щодо визначення міжнародної правосуб'єктності транснаціональних компаній в умовах COVID-19	23
2.3. Правове регулювання діяльності транснаціональних компаній на національному рівні в умовах COVID-19.....	33
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	41
3.1. Пріоритети удосконалення регулювання діяльності транснаціональних компаній на універсальному та регіональному міжнародних рівнях.....	41
3.2 Напрямки формування ефективного юридичного механізму регулювання транснаціональних компаній в законодавстві України.....	55
ВИСНОВКИ	63
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	67

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Сьогодні транснаціональні корпорації відіграють важливу роль у світовій економіці. Не можна недооцінювати їхній вплив на міжнародний процес. Процес транснаціоналізації розглядається вже не як явище, а як невід’ємний фактор функціонування світового економічного простору.

В умовах глобалізації та посилення конкуренції інновації вважаються найважливішим інструментом довгострокового розвитку.

В умовах глобальної конкуренції питання впровадження інновацій стає актуальним для транснаціональних корпорацій. ТНК приділяють особливу увагу процесу прийняття рішень, який з часом все більше асоціюється з інноваціями. Використання «відкритих» інновацій стає все більш популярним, що означає використання не тільки внутрішніх інноваційних ресурсів, а й зовнішніх інноваційних ресурсів або в спільних проектах з іншими компаніями, або з клієнтами та будь-яким інституційним «зворотним зв’язком» іншими людьми, які зацікавлені в розвитку ідеї чи технології через різні канали.

Незважаючи на ці результати, кризи, спричинені пандемією COVID-19 та війною в Україні, вплинули на інвестиційні транснаціональні компанії, і жодна з них сьогодні не розробляє ефективних механізмів інноваційної діяльності у відповідь на нові виклики сучасності.

Активний розвиток транснаціональних корпорацій та їх діяльність є однією з найбільш досліджуваних і актуальних тем у вітчизняній та зарубіжній літературі. Б. Ярузельський, К. Шварц, Ф. Штак, М. Доджсон, Д. Генн, А. Солтер, Дж. Кантвелла, К. Крістенсен, К. Павітта, М. Рейнор та ін.

Метою дипломної роботи є дослідження міжнародно-правового регулювання діяльності ТНК в умовах пандемії COVID-19.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні **завдання**:

- дослідити поняття і правова природа транснаціональних компаній в сучасному міжнародному праві;

- дослідити класифікацію та основні ознаки транснаціональних компаній;
- дослідити юридичні засади регулювання діяльності транснаціональних компаній на універсальному та регіональному міжнародних рівнях в умовах COVID-19;
- проаналізувати підходи щодо визначення міжнародної правосуб'єктності транснаціональних компаній в умовах COVID-19;
- проаналізувати правове регулювання діяльності транснаціональних компаній на національному рівні в умовах COVID-19;
- навести пріоритети удосконалення регулювання діяльності транснаціональних компаній на універсальному та регіональному міжнародних рівнях;
- навести напрямки формування ефективного юридичного механізму регулювання транснаціональних компаній в законодавстві України.

Об'єкт дослідження: міжнародно-правове регулювання діяльності ТНК в умовах пандемії COVID-19.

Предмет дослідження: міжнародно-правового регулювання діяльність ТНК, в тому числі під час пандемії COVID-19.

Методологія дослідження. Методологічну основу дослідження становлять фундаментальні положення інноваційної діяльності транснаціональних компаній.

Структура дипломної роботи. Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та списку використаної літератури з 56 джерел. Обсяг дипломної роботи складає 70 сторінок.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ СТВОРЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ

1.1. Поняття і правова природа транснаціональних компаній в сучасному міжнародному праві

Сьогодні в умовах ринкової економіки транснаціональні корпорації є фундаментальною основою більшості країн. Незважаючи на значну роль і значення ТНК у світі, на сьогодні немає єдиного та загальноприйнятого погляду на тлумачення ТНК у науковій доктрині, що, у свою чергу, є проблемою, оскільки відсутність конкретних визначень безпосередньо впливає на те, які ознаки таке явище та встановлює загальноправовий характер. У зв'язку з цим зупинимося на поясненні ТНК більш детально і спробуємо підібрати найбільш прийнятне визначення, яке дозволить визначити його значення.

Для комплексного аналізу транснаціональних корпорацій необхідно класифікувати поняття, запропоновані вітчизняними та зарубіжними вченими, за такими критеріями:

1) структурний, що представляє кількість країн, в яких транснаціональна компанія веде бізнес за кордоном або керівництво пов'язане з кожною країною, а також кількість організаційно-економічних форм;

2) по суті, характеристики багатонаціональної корпорації залежать від частки іноземних активів і прибутків, іноземних інвестицій і частки іноземного бізнесу;

3) біхевіоризм, який утворює компанію як транснаціональну корпорацію, засновану на своїй системі управління, здатної «мислити» глобально в рамках глобального сучасного ринку;

4) системний, що відображає транснаціональну корпорацію крізь призму трьох вищезгаданих підходів і в її контексті як представника процесу прискорення глобалізації [3, с. 61].

Слід зазначити, що жоден підхід не є комплексним. У цьому відношенні сутність концепції ТНК найбільш вдало відображає не якийсь маркер чи критерій, а її умови складності, за допомогою яких можна змістовно визначити транснаціональний характер окремих фірм. Тому пропонується розглянути пояснення транснаціональних корпорацій, яке свого часу було запропоновано фахівцями з використанням системного підходу.

Наприклад, Н. Саприкіна визначає ТНК як: «Компанія, яка є конгломератом, що працює в двох або більше країнах, незалежно від походження, здатна реалізовувати єдину загальну стратегію, засновану на узгодженій політиці, оскільки і Впливаючи на економічну політику як національна база і приймаючої країни шляхом участі у світових інтеграційних процесах» [20, с. 130-131].

З точки зору М. А. Манукяна: «МНК – це перш за все економічне явище, а тому надбання економічної науки в цій галузі мають принципове значення для відповідного незалежного правового аналізу» [18, с. 16]. Однак науковці застерігають від абсолютних підмін правових та економічних понять, оскільки трактування транснаціональних корпорацій і подібних визначень, таких як транснаціональні корпорації чи міжнародні корпорації, мають тут певні відмінності з наукової точки зору економіко-правового характеру.

У юридичній науці пріоритетними є питання організації та правового змісту, і фактично ці питання закріплюють правовий статус МНК, тоді як в економічній науці основним є погляд, який описує МНК як господарську одиницю. Досить вдалим у цій позиції є висловлювання М.А. Манукян, який підкреслює, що «саме на перетині цих двох дисциплін можна отримати найбільш повну відповідь на питання визначення ТНК» [18, с.17].

Зверніть увагу сьогодні, що в більшості визначень поняття ТНК є аспектом кількості країн, які приймають ТНК. На думку В.Літкевича: «ТНК слід розглядати як підприємства, які діють на території двох або більше країн через свої структурні підрозділи (суб'єкти національного законодавства різних країн) і, як економічно єдиний організм, знаходяться за межами території

України. дві чи більше держав, що знаходяться під юрисдикцією однієї держави, або поза юридичним контролем групи держав чи міжурядової організації» [17, с. 5].

У монографії Д. Лук'яненка сказано: «Транснаціональна корпорація — це юридична особа будь-якої організаційно-правової форми та виду діяльності, яка об'єднує дві чи більше країни та реалізує взаємопов'язану політику та стратегію за допомогою одного чи кількох рішень Підприємства — виробничі центри» [21, с.12].

За словами І. Шкурата: "Міжнародна корпорація - це група підприємств, що діють у різних (країні перебування) країнах, але контролюються її штаб-квартирою, розташованою в конкретній країні (країні базування). Основною характеристикою транснаціональної корпорації є реалізація прями іноземні інвестиції» [11, с.103].

Один із провідних українських експертів з питань діяльності транснаціональних компаній у сфері міжнародного приватного права Г.С. Фединак пояснив основні характеристики ТНК:

- 1) «система економічної єдності»;
- 2) група незалежних підприємств;
- 3) діяльність здійснюється на території кількох країн;
- 4) структурні підрозділи як учасники національного права;
- 5) управління і контроль з єдиного центру;
- 6) компанія не перебуває під юрисдикцією однієї держави, групи держав або міжнародної організації» [15, с.587-588].

Ми вважаємо, що, розглянувши основні поняття, що містяться в наукових вченнях, можна простежити той факт, що серед науковців немає єдиного погляду на ТНК. Враховуючи вищесказане, необхідно продовжити наголошувати на різних визначеннях МНП, встановити ознаки та сформулювати відповідне тлумачення МНП. Більшою мірою багато визначень транснаціональних корпорацій зустрічаються в міжнародному праві. Слід зазначити, що, на жаль, в українській доктрині концепція тлумачення

транснаціональних корпорацій ще не сформована. Отже, згідно з визначенням ООН: «багатонаціональна корпорація — це підприємство, яке володіє або контролює виробництво товарів чи послуг за межами країни, в якій воно розташоване». За підсумками К. Шмітгофа: «До спроби юридичного визначення транснаціональних корпорацій у документах ООН 1974-1975 р. Ці корпорації (тоді використовувався термін «транснаціональна корпорація») визначалися як група корпорацій різних національних пов'язані між собою частками або укладанням договору, або управлінським контролем» [19, с.157].

Відповідно до «Конвенції про транснаціональні корпорації» концепція багатонаціональної корпорації встановлюється як: «юридична особа (об'єднання юридичних осіб), яка володіє, управляє або управляє незалежною власністю на територіях двох або більше держав-членів; заснована як юридична особа держави; зареєстрована як компанія відповідно до цієї Конвенції» [9].

Поняття Конвенції включають різні транснаціональні структури: «фінансово-промислові конгломерати, корпорації, корпорації, холдинги, спільні підприємства, акціонерні товариства з іноземною участю» [9].

Офіційне визначення також міститься в Конференції ООН з торгівлі та розвитку (далі – ЮНКТАД), згідно з яким: «Транснаціональна корпорація – це підприємство, що об'єднує дві або більше країн з юридичними особами будь-якої організаційно-правової форми та виду. діяльності та Єдиної політики та загальної стратегії через один або декілька центрів прийняття рішень»[7]. Таке тлумачення може підкреслити, що ТНК є окремою юридичною особою.

Згідно з проектом Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій: «Многонациональна корпорація — це підприємство з філіями у двох або більше країнах, незалежно від їхньої юридичної форми та сфери діяльності, яке діє відповідно до системи прийняття рішень, яка дозволяє одному (або кільком)) центр(и) прийняття рішень розробляє певну узгоджену політику та загальну стратегію, згідно з якою сектори пов'язані майновими або іншими зв'язками; один або декілька секторів можуть справляти значний вплив на діяльність

інших секторів, особливо використовуючи загальні знання та ресурси та розподіляючи відповідальність з іншими секторами» [1].

На нашу думку, досить вдале визначення транснаціональної корпорації ґрунтується на матеріалі ОЕСР, згідно з яким: «Многонаціональні корпорації характеризуються як приватні, державні або змішані фірми, розташовані в різних країнах. Кілька може мати значний вплив на діяльності інших фірм, особливо у сфері обміну знаннями та ресурсами» [15].

Підсумовуючи, ми вважаємо, що концепція транснаціональних корпорацій знайшла повне відображення в Конвенції про транснаціональні корпорації. Аргументуючи більш змістовно, зазначимо, що визначення включає структурні критерії, за якими визначається приналежність фірми до ТНК, і комплексність форм, доступних для її діяльності.

Конвенція встановлює 20 основних принципів сторін у сфері створення та діяльності транснаціональних корпорацій, ключовим питанням яких є взаємодія учасників транснаціональних корпорацій з точки зору інвестицій. Він також визначає процедури заснування та реєстрації компаній, звітності та контролю корпоративної діяльності, визначення прибутку та власності на вироблену продукцію, а також закладає правову основу для регулювання корпоративних соціальних та виробничих відносин тощо. Тобто за Конвенцією досить широко розкрито загальне поняття транснаціональної корпорації та її зміст, зокрема.

Наведені вище пояснення, запропоновані науковою доктриною та міжнародною поведінкою, доповнюють одне одного та об'єднуються навколо характеристик транснаціональних корпорацій:

- зберігати національність країни походження компанії;
- транснаціональний характер представництва;
- економічна експансія зовнішніх ринків, пов'язана з капіталовкладеннями.

Однак немає закону, який би чітко визначав критерії входження компаній до ТНК [14, с.128].

Отже, на основі аналізу матеріалів ми даємо наступне визначення ТНК, яке, на нашу думку, повністю розкриває сутність і значення ТНК. Транснаціональна компанія – це інтегрована структура, яка реалізує централізоване прийняття рішень підвідомчими підприємствами (філіями, представництвами, компаніями) через один (кілька) центрів прийняття рішень, характеризується організаційно-правовими формами, заснованими на технологічному та діловому співробітництві з Китаєм. фінансові підприємства. Метою є отримання сприятливих умов для ведення підприємницької діяльності, тим самим збільшуючи прибуток і посилюючи економічний вплив компанії на економічні системи країн світу.

Наведене вище пояснення демонструє природу такої корпоративної діяльності. З цього формулювання можна зробити такі висновки: ТНК не обов'язково повинні бути великими, але гнучкість структури управління необхідна. В умовах сучасних і стрімко розвиваються інформаційних технологій цей метод є дуже важливим і є сутністю транснаціональних корпорацій.

Таким чином, ТНК відіграє важливу роль і значення у світі, але в сучасній науковій доктрині немає єдиного та загальноприйнятого погляду на тлумачення ТНК, включаючи міжнародну поведінку, серед яких існує безліч визначень. Це створює проблему, оскільки відсутність конкретного поняття безпосередньо впливає на те, що характеризує явище і визначає правову природу в цілому.

1.2. Класифікація та основні ознаки транснаціональних компаній

Сьогодні в умовах ринкової економіки транснаціональні корпорації є фундаментальною основою більшості країн. Незважаючи на значну роль і значення ТНК у світі, на сьогодні немає єдиного та загальноприйнятого погляду на тлумачення ТНК у науковій доктрині, що, у свою чергу, є проблемою, оскільки відсутність конкретних визначень безпосередньо впливає на те, які ознаки таке явище та встановлює загальноправовий характер. У

зв'язку з цим зупинимося на поясненні ТНК більш детально і спробуємо підібрати найбільш прийнятне визначення, яке дозволить визначити його значення.

Наприклад, Н. Саприкіна визначає ТНК як: «Компанія, яка є конгломератом, що здійснює діяльність у двох або більше країнах, незалежно від походження, здатна реалізовувати єдину загальну стратегію, засновану на узгодженій політиці, тому що і впливати на економічну політику як національна база і приймаючої країни шляхом участі у глобальних інтеграційних процесах» [19, с. 130-131].

З точки зору М. А. Манукяна: «МНК – це перш за все економічне явище, а тому надбання економічної науки в цій галузі мають принципове значення для відповідного незалежного правового аналізу» [12, с.16]. Однак науковці застерігають від абсолютних підмін правових та економічних понять, оскільки трактування транснаціональних корпорацій і подібних визначень, таких як транснаціональні корпорації чи міжнародні корпорації, мають тут певні відмінності з наукової точки зору економіко-правового характеру.

У юридичній науці пріоритетними є питання організації та правового змісту, і фактично ці питання закріплюють правовий статус МНК, тоді як в економічній науці основним є погляд, який описує МНК як господарську одиницю. Досить вдалим у цій позиції є висловлювання М.А. Манукян, який підкреслює, що «саме на перетині цих двох дисциплін можна отримати найбільш повну відповідь на питання визначення ТНК» [12, с.17].



Рисунок 1.1 - Основні ознаки транснаціональних компаній

Таким чином, ТНК відіграє важливу роль і значення у світі, але в сучасній науковій доктрині немає єдиного та загальноприйнятого погляду на тлумачення ТНК, включаючи міжнародну поведінку, серед яких існує безліч визначень. Це створює проблему, оскільки відсутність конкретного поняття безпосередньо впливає на те, що характеризує явище і визначає правову природу в цілому.

Транснаціональні корпорації є одними з найбільших економічних інститутів у світі. Деякі експерти припускають, що 300 найбільших транснаціональних корпорацій володіють або контролюють щонайменше чверть усіх виробничих активів у світі. Це свідчить про величезні розміри та вплив транснаціональних корпорацій у світовій торгівлі. Деякі ТНК можуть безпосередньо впливати на країни, що розвиваються: вони заручаються підтримкою уряду для просування або захисту своїх інтересів, вони співпрацюють з урядовцями, залученими до формування економічної політики; вони фінансуються політичними партіями. У сукупності багатонаціональні корпорації є найпотужнішою економічною силою у світі, але не існує жодної міжурядової організації, відповідальної за регулювання їхніх дій.

Горизонтальна інтеграція - це злиття двох або більше компаній, що займають один і той самий рівень у виробничому ланцюзі поставок. Однак вони можуть бути як в одній гілці, так і в різних. Цей процес також відомий як горизонтальна інтеграція, на відміну від вертикальної інтеграції, коли компанії на різних етапах виробничого ланцюга постачань зливаються [7, с. 58].

Вертикальна інтеграція — це стратегія, згідно з якою компанія володіє або контролює своїх постачальників, дистриб'юторів або торгові точки з метою контролю за створенням доданої вартості або ланцюгом поставок. Вертикальна інтеграція є вигідною для транснаціональних компаній, оскільки вона дозволяє їм контролювати процеси, зменшувати витрати та підвищувати ефективність. Проте вертикальна інтеграція має свої недоліки, зокрема великі необхідні капіталовкладення [4, с. 56].

Мережа ТНК як єдина мережа, що складається з рівноправних і незалежних компаній-партнерів у різних країнах зі змішаною структурою управління. Мережеві транснаціональні корпорації формуються за різноманітних обставин: через потребу в організаційній гнучкості; потребу зменшити ризики, пов'язані з політичною чи економічною нестабільністю на ринку приймаючої країни; покращити процес управління мультикультурним персоналом. Зростання технологічної складності та розвиток інформаційно-комунікаційних технологій впливають на поширення мережевих бізнес-структур у світовій економіці.

Багатонаціональні корпорації можна розділити на горизонтально інтегровані транснаціональні корпорації, вертикально інтегровані транснаціональні корпорації та мережеві транснаціональні корпорації. Горизонтально інтегровані транснаціональні корпорації керують підрозділами, які виробляють однакові або схожі товари в різних країнах. Вертикально інтегрована багатонаціональна компанія керує дочірніми компаніями в одній країні, які виробляють товари, які постачаються дочірнім компаніям в інших країнах.

РОЗДІЛ 2. ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ
2.1. Юридичні засади регулювання діяльності транснаціональних
компаній на універсальному та регіональному міжнародних рівнях в
умовах COVID-19

Транснаціональні корпорації відіграють важливу роль на сучасному етапі розвитку світової економіки. Вони безпосередньо впливають на економіку країни-реципієнта та прискорюють інтернаціоналізацію економічного життя та науково-технічних процесів. Залучення ПІІ дає можливість країнам отримати доступ до фінансових ресурсів ТНК та спрощує інтеграцію у світові економічні процеси та вихід на зовнішні ринки.

У 2020 році рівень інтернаціоналізації 100 найбільших транснаціональних компаній стагнував. Існують великі відмінності між галузями. ТНК енергетики та важкої промисловості скоротили свою присутність за кордоном. Інші,

зокрема фармацевтика та телекомунікації, розширили свою міжнародну діяльність. Підприємства легкої промисловості, комунального господарства, автомобілебудування та роздрібної торгівлі також зазнали падіння продажів протягом року, але їх міжнародне виробництво залишалося стабільним.

Закордонні продажі в гірничодобувній, важкій промисловості та будівництві впали в середньому більш ніж на 15%. Продажі нафтогазових компаній впали на 30% після падіння цін на нафту на початку року. Це призвело до заморожування іноземних інвестицій і, в деяких випадках, планів реструктуризації та продажу активів, що призвело до скорочення іноземної присутності. Наприклад, Royal Dutch Shell (Нідерланди-Великобританія) втратила близько 15% своїх закордонних активів у 2020 році, тоді як Equinor (Норвегія) і BP (Великобританія) втратили близько 10%. ExxonMobil (США) розраховує отримати 25 мільярдів доларів до 2025 року. Великі енергетичні компанії, такі як TC Energy (Канада) і Repsol (Іспанія), випали з топ-100, оскільки вони скоротили закордонні операції та виробництво.

Проте, незважаючи на виклики, пов'язані з пандемією та примхами глобальних ринкових умов, найбільшим публічним компаніям світу вдалося збільшити продажі та прибутки за останній рік.

Forbes Global 2000 рейтингує найбільші компанії світу за чотирма показниками: продажі, прибуток, активи та ринкова капіталізація. Ринкові потрясіння знизили мінімальну ринкову капіталізацію з 8,26 млрд доларів США до 7,6 млрд доларів США у 2021 році, але мінімальні значення за всіма іншими показниками зросли порівняно з минулим роком [13] (табл. 2.1).

Вперше після того, як Forbes почав публікувати Global 2000 у 2003 році, Berkshire Hathaway очолила список. Компанії у рейтингу Global 2000 за 2022 рік мають сумарний обсяг продажів у 47,6 трильйонів доларів. США, 5,0 трлн дол. Дохід США 233,7 трлн дол. Дохід від активів США та 76,5 трлн дол. Ринкова капіталізація США. У списку 2022 року компанії з 58 країн. Найбільше компаній зі США – 590, далі йдуть Китай (351) і Японія (196).

У списку Forbes 100 найбільш інноваційних компаній світу компанії діляться не за попередніми досягненнями, а за так званою премією за інновації, яка допомагає визначити, які компанії є інноваційними зараз, а які Підприємства мають здатність до інновацій у майбутньому. Премія за інновації – це різниця між її ринковою вартістю та чистою теперішньою вартістю наявних грошових потоків компанії, наданою інвесторами в капітал, знаючи, що компанія продовжить генерувати прибутковий ріст.

Незважаючи на деякі відмінності в прийнятих методологічних припущеннях, ми бачимо транснаціональні корпорації, такі як Amazon, Alphabet, Apple або Facebook, включені в рейтинги найбільш інноваційних компаній світу. Загалом у рейтингу інновацій можна виділити три групи ТНК. До першої категорії відносяться «старі гіганти» (такі як General Electric, IBM або Samsung), які намагаються вижити за допомогою нових технологій.

Таблиця 2.1

Рейтинг найбільших компаній світу у 2022 році

№	Назва компанії	Країна	Обсяг продажів, млрд. дол. США	Прибуток, млрд. дол. США	Активи, млрд. дол. США	Ринкова вартість, млрд. дол. США
1	Berkshire Hathaway	США	276,09	89,8	958,78	741,48
2	ICBC	Китай	208,13	54,03	5518,51	214,43
3	Saudi Arabian Oil	Саудівська Аравія	400,38	105,36	576,04	2292,08
4	JPMorganChase	США	124,54	42,12	3954,69	374,45
5	China Construction Bank	Китай	202,07	46,89	4746,95	181,32

6	Amazon	США	469,82	33,36	420,55	1468,4
7	Apple	США	378,7	100,56	381,19	2640,32
8	Agricultural Bank of China	Китай	181,42	37,38	4561,05	133,38
9	Bank of America	США	96,83	31	3238,22	303,1
10	Toyota Motor	Японія	281,75	28,15	552,46	237,73

Однак ця група не є однорідною, і ми можемо знайти інноваційні організації на ранній стадії, інновації яких допомогли їм вирости в транснаціональні корпорації, що поступаються лише «старим гігантам» (наприклад, IBM, GE).

Другий тип інноваційних ТНК — «новатори з минулим», тобто компанії, що виникли на хвилі комп'ютерної революції в 1970-1980-х роках. Зазвичай це інноваційні компанії (наприклад, Microsoft, Apple), які розробляють персональні комп'ютери, термінали та програмне забезпечення. Вони виграють від глобалізації та лібералізації світової торгівлі та швидкого поширення нових ІТ-технологій. Зараз вони виходять у нові галузі та продовжують розвиток у нових напрямках (наприклад, яблука та виробництво енергії).

Третю групу транснаціональних компаній, що входять до рейтингу найбільш інноваційних компаній, складають відносно «молоді гравці», тобто організації, створені наприкінці 20-го або на початку 21-го століття. Ця група, хоч і не є однорідною, але очолює рейтинг інновацій. Окрім компаній, заснованих у 1990-х роках (таких як Amazon, Netflix, Alibaba чи Salesforce), сюди також входять дуже молоді компанії, такі як Facebook, Chobani чи Uber, які зуміли стати транснаціональними компаніями, незважаючи на те, що були публічними лише кілька років.

Незважаючи на розмір свого бізнесу, транснаціональні корпорації вважаються провідними інноваторами світу. Для деяких інновації є постійним результатом їхньої галузі (Інтернет-платформа, виробник програмного

забезпечення тощо), де інновації є необхідною умовою для створення конкурентної переваги. Для інших МНК потреба в інноваціях виникає під час розвитку, пов'язаного з еволюцією сфери бізнесу. Однак у списку найбільш інноваційних компаній світу переважають компанії, які починали та процвітали як інноваційні підприємства.

Питання полягає в тому, як довго вони зможуть створювати нові інновації, тому що деякі компанії, які з'явилися в таблицях лідерів інновацій у перші роки, більше не входять до числа найбільш інноваційних компаній у світі (наприклад, Siemens, Dell, Dupont або Philips).

Згідно з дослідженням ЮНКТАД, між 2016 і 2020 роками індекс сприяння прямим іноземним інвестиціям (ПІІ) 100 найбільших цифрових транснаціональних компаній зріс з 1,37 до 1,45, що свідчить про те, що їхні закордонні продажі зростали швидше, ніж їхні фізичні активи. З іншого боку, індекс послаблення ПІІ для традиційних (нецифрових) МНК знизився з 1 до 0,99 протягом того самого п'ятирічного періоду [14].

Глобалізація світової економіки та міжнародних відносин визначає діяльність транснаціональних корпорацій (далі – ТНК) і є актуальною для аналізу сучасного стану правового регулювання їх діяльності в рамках міжнародного права.

Феномен транснаціональних корпорацій ставить перед державами надважке завдання правового регулювання відносин, учасниками яких є іноземні компанії, що діють на їх території, використовуючи організаційну форму та правову ознаку вітчизняних юридичних осіб. Наразі формування уніфікованих правових норм діяльності транснаціональних корпорацій все ще знаходиться на стадії розвитку та просування, і країни впроваджують власні, складні системи правових норм, а діяльність іноземних компаній регулюється через доступ та поведінку. процедури цих норм.

Крім того, враховуючи те, що значення іноземного капіталу в економіках різних країн світу з кожним роком зростає, необхідно з'ясувати, чи функціонує

і наскільки ефективно система правових норм, що регулюють діяльність транснаціональних корпорацій.

Згідно з оцінками публічної інформації, з 2012 по 2016 рік існувало близько 85 000 транснаціональних компаній (філій), які контролювали 87% світового експорту та 95% прямих іноземних інвестицій. Крім того, вони «опановують» близько 50% світового виробництва, понад 75% торгівлі та міжнародного капіталу, понад 80% обміну технологіями, патентами та ліцензіями на обладнання тощо [65].

Враховуючи масштаби діяльності транснаціональної компанії, вона повинна мати нормативно-правову базу. Але оскільки такого регулювання не існує вже давно, не можна сказати, що законодавча база є адекватною.

На сьогоднішній день міжнародно-правове регулювання діяльності ТНК на регіональному та глобальному рівнях не виправдовує очікувань, однак існують правові інструменти, які можна використовувати для регулювання їх діяльності.

Ключовими документами є наступні:

- Проект Кодексу поведінки ТНК [72];
- Кодекс іноземних інвестицій, який було прийнято в 1970 році державами Латинської Америки; країнами, які є учасниками Андського пакту (Болівія, Колумбія, Перу, Чилі, Еквадор [60, с. 76];
- Конвенція про транснаціональні компанії, прийнята від 1998 року, за якою закріплюються основоположні основи сторін в сфері створення і діяльності ТНК [9, с. 77];
- Хартія економічних прав та обов'язків держав, затвердженої резолюцією Генеральної Асамблеї Організації Об'єднаних Націй (далі – ООН) від 12 грудня 1974 року [73], норми якої направлені на те, щоб захищати економічні права країн, які мають потенціал на розвиток (сформовані міжурядові комісії ООН з центрів ТНК). Зазначена хартія, яка є багатосторонньою угодою, спрямовується також і на захист інвестицій іноземних компаній та забезпечує контроль за діяльністю ТНК зі сторони

урядів країн, які є приймаючими. Проте такі країни як США та Великобританія і деякі інші, які підписували цю угоду, так її і не ратифікували;

– Регіональна декларація про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства від 21 червня 1976 року та додатком слугують керівні принципи для багатонаціональних підприємств (норми зазначеного документа не є обов'язковими, виконувати їх можна в добровільному порядку) [38, с. 37];

– Принципи щодо контролю за обмеженням ділової практики монополій і корпорацій (прийняті в 1980 році Генеральною Асамблеєю ООН) [38, с. 38].

На регіональному рівні не останню роль під час регулювання міжнародних відносин, учасниками яких є ТНК, як вже було визначено, відіграють країни Андської групи. Члени цієї групи виступають за те, щоб розвивати співробітництво торговельно-економічного характеру та засуджують засилля іноземного капіталу в регіонах країн [33, с. 135].

У питаннях конкуренції країнам цієї групи дозволено застосовувати своє антимонопольне законодавство для боротьби зі спробами транснаціональних корпорацій брати участь у нечесній бізнес-практиці. Ці країни також мають нормативні закони, що містять положення в галузі науки і техніки, метою яких є сприяння країні, на території якої багатонаціональні корпорації ведуть бізнес, і таким чином сприяти вдосконаленню науково-технологічних можливостей країни, де розташована філія знаходиться [10, с. 232-234].

Підсумовуючи, зазначимо, що регіональний рівень відіграє певну роль у міжнародно-правовому регулюванні діяльності транснаціональних корпорацій, але його недостатньо для захисту країн, особливо тих, які стали на шлях незалежного розвитку. Тому країни блоку виступили з пропозиціями щодо створення нового міжнародного економічного порядку, в рамках якого буде регулюватися діяльність транснаціональних корпорацій.

Кодекс передбачає обмежувальний режим законів і нормативних актів про іноземні інвестиції за регіонами, в якому зазначено:

1) Систематизація філій міжнародних компаній залежить від частки в них іноземного капіталу;

2) Обмежені можливості створення нових підрозділів, рекапіталізації, реінвестування прибутків філій та використання іноземних позик 3) Контроль за передачею технологій від фірм до секторів [9, с.92-94].

Слід також зазначити, що Кодекс встановлює транснаціональний характер інвестиційних договорів, які встановлюють стабільні гарантії за участю транснаціонального права. У загальному вигляді транснаціональне право – це комплекс різноманітних за формою та змістом правових норм, які використовуються суб'єктами міжнародної торгівлі для задоволення потреб міжнародної торгівлі [5].

Слід зазначити, що останнім часом у правовій доктрині з'явилася думка, що за сучасних умов правове регулювання діяльності транснаціональних корпорацій може здійснюватися не лише на національному, а й на міжнародному рівні. З огляду на це країни, що швидко розвиваються, і капіталістичні країни мають такі погляди на правове регулювання транснаціональних компаній:

1) країни, що є самостійними та розвиваються, стараються розробляти міжнародно-правові акти, які б спрямовувались на повний контроль діяльності ТНК;

2) в країнах капіталістичного типу основна ціль – зберегти та закріпити свій вплив.

Враховуючи зазначене, досить вдалою позицією з цього приводу є думка відомого науковця в галузі міжнародного права В. Дженкса: «позиція права стосовно ТНК така ж аморфна та безпорадна, якою була позиція щодо міжурядових організацій, до змін, що відбулися в середині 40-х років» [11, с. 87].

З огляду на сучасний розвиток економіки транснаціональні корпорації (далі – транснаціональні корпорації) є «двигуном світової економіки» та міжнародним регулятором виробництва та розподілу продукції [7, с. 78]. З року

в рік іноземний капітал відіграє все більшу роль в економічному розвитку країн світу, тому ефективне регулювання діяльності транснаціональних корпорацій є дуже важливим. Багатонаціональна корпорація — це група компаній, організованих відповідно до законодавства різних держав, у яких одна компанія займає домінуюче становище та контролює діяльність інших компаній. Хоча транснаціональні корпорації формально є незалежними суб'єктами господарювання, вони мають ознаки економічної єдності, тому повинні користуватися статусом спеціальних суб'єктів міжнародного права [4, с. 219].

Транснаціональні корпорації забезпечують фінансову глобалізацію шляхом посередництва міцних фінансових зв'язків із дочірніми компаніями та місцевими державними підприємствами. Можна зробити висновок, що ці компанії переслідують виключно власні комерційні інтереси, які можуть пригнічувати державність країн, у яких вони працюють. Це причина конфлікту між транснаціональними корпораціями та приймаючими країнами. Згідно зі статистичними даними, станом на 2012 рік існувало 85 тис. транснаціональних компаній та їхніх дочірніх компаній, які контролювали понад 85% світового експорту та понад 90% прямих іноземних інвестицій [60]. Така модель економічного розвитку дозволяє транснаціональним корпораціям домінувати у внутрішній і зовнішній політиці країни. Використовувати єдину правову базу для регулювання діяльності всієї транснаціональної компанії складно, оскільки вона має представництва в різних країнах з різними правовими нормами.

Що стосується регулювання діяльності транснаціональних корпорацій на регіональному рівні, то це має включати Декларацію ОЕСР про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства від 21 червня 1976 року. Основними принципами декларації є дотримання норм міжнародного права, дотримання законів країни перебування, співпраця з державою перебування з метою запобігання хабарництву та забезпечення невторчання у внутрішні справи [7, с.81].

Важливу роль у регулюванні міжнародно-правових відносин транснаціональних корпорацій відіграють країни Андської групи (Болівія,

Колумбія, Перу, Чилі та Еквадор). У групі прийнято Закон про іноземні інвестиції [8, с.29]. NPA забороняє транснаціональним компаніям створювати нові підрозділи та передавати контрольні активи від материнської компанії до філії. Кінцевою метою кодексу є перетворення сектору транснаціональних корпорацій у національну корпорацію.

Враховуючи поширеність міжнародного регулювання ТНК, існують певні думки щодо позиціонування ТНК як міжнародно-правових осіб. Але є певне протиріччя, оскільки міжнародно-правова особа – це суб'єкт, створений міжнародним договором або національним законодавством, прийнятим відповідно до міжнародного договору. Транснаціональні корпорації не відповідають цим критеріям, тому можна сказати, що вони не мають статусу міжнародної юридичної особи.

У 1974 році Генеральна Асамблея ООН прийняла Хартію економічних прав і обов'язків держав. У ст.6 ч.2. Стаття 2 Хартії передбачає, що країни мають право регулювати та контролювати діяльність транснаціональних корпорацій у межах своєї національної юрисдикції та вживати заходів проти діяльності, яка порушує закони та правила країни перебування [37].

2.2. Підходи щодо визначення міжнародної правосуб'єктності транснаціональних компаній в умовах COVID-19

Пандемія COVID-19, яка почалася в Китаї наприкінці 2019 року, вплинула майже на всі компанії на планеті. Однак вплив на всі компанії не буде однаковим. Компанії з офісами та розширеними ланцюжками поставок у багатьох країнах особливо вразливі. Це спростовує загальноприйнятту думку про те, що ТНК повинні бути здатнішими переносити різноманітні кризи, ніж фірми, що працюють лише на внутрішніх ринках [12].

Вплив пандемії на компанії залежить від галузі. Автомобільні транснаціональні корпорації постраждали через порушення ланцюгів постачання та вплинули на сам виробничий процес. Така ж тенденція

спостерігається в галузі електронних компонентів і обладнання. Також постраждали більшість компаній гірничодобувної та хімічної промисловості, а також компанії, що займаються виробництвом споживчих товарів.

Однак не всі компанії постраждали від пандемії. Великі гравці електронної комерції, такі як Amazon, Alibaba та Walmart, відзначили зростання завдяки зростанню онлайн-покупок. Дохід Amazon зріс на 27,2% у 2020 році, Alibaba – на 36%, а Walmart – майже на 2%.

В умовах пандемії COVID-19 деякі транснаціональні компанії припинили бізнес та інвестиційну діяльність, що негативно вплинуло на світову економіку.

Епідемія вразила найбільші економіки світу, включаючи G7. На економіку цих країн припадає 60 відсотків світового ВВП, 65 відсотків світового виробництва та 41 відсоток світового експорту промислової продукції. Постраждали від епідемії інвестиції та потоки капіталу скоротилися. Інвестори взяли на озброєння стратегію стриманості та спостереження. Більшість підприємств зосереджено на реагуванні на кризу спалаху коронавірусу, щоб швидко відновити нормальну економічну діяльність, в тому числі інвестиційну.

Більшість ТНК отримують допомогу від держави. У деяких випадках допомога включала купівлю часток у фінансово скрутних компаніях. Пакет допомоги зосереджений на секторах, які найбільше постраждали, особливо на туризмі, де компанії вже є частково державними (наприклад, Finnair (Фінляндія), SAS (Данія-Швеція) та Emirates (Об'єднані Арабські Емірати)) або повністю власними компаніями. (наприклад, Network Rail у Великобританії), [11].

Підприємства в таких галузях, як програмне забезпечення, Інтернет і комунікаційні технології, апаратне та електричне обладнання, медицина та біотехнології, збільшили інвестиції в інновації та збільшили зусилля в галузі досліджень і розробок. Навпаки, компанії в галузях, які сильно постраждали від заходів стримування пандемії та чий бізнес-моделі залежать від особистих подій, таких як транспортування та подорожі, скоротили витрати.

Глобальний індекс інновацій (GII) за 2021 рік показує нам, що, незважаючи на величезний вплив пандемії COVID-19 на життя та засоби до існування, багато галузей продемонстрували надзвичайну стійкість, особливо ті, які швидко впроваджують цифрові технології, індустрію технологій та інновацій.

Швейцарія, Швеція, Сполучені Штати та Великобританія продовжують лідирувати в інноваціях, фінішувавши в топ-5 за останні три роки. У 2021 році Південна Корея вперше увійшла до п'ятірки лідерів GII, а ще чотири азіатські економіки увійшли до топ-15: Сінгапур (8), Китай (12), Японія (13), Китай (14).

Багатонаціональні корпорації стали важливими центрами прийняття рішень у всьому світі. Вони позитивно впливають на розвиток усієї світової економіки, створюючи глобальні виробничо-торговельні імперії. Посилення глобалізації економічного життя на рівні транснаціональних корпорацій все більше вимагатиме відповідної макроекономічної політики на національному рівні.

Фінтех є одним із найперспективніших напрямків інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій – найновішої та швидкозростаючої галузі світової економіки, де найвидатнішими досягненнями є технологічний прогрес, фінансові інновації, інформація, цифрові технології, мережі та знання глобальної економіки. Інгредиенты сьогодні найбільш чітко сконцентровані. Експерти ЕУ визначають фінтех як організації, що швидко розвиваються, які включають інноваційні бізнес-моделі та технології для функціонування, покращення та зриву фінансової системи [19, с.11]. Згідно з Fintech Weekly, поняття «фінансова технологія» може означати будь-яку компанію, яка намагається надавати фінансові послуги за допомогою програмного забезпечення та сучасних технологій [22].

Інноваційна діяльність необхідна для економічного зростання та розвитку. Крім того, для сталого економічного розвитку потрібно більше, ніж «відкриття» та очікування появи нових технологій. Це вимагає від вітчизняних підприємств постійних зусиль у розвитку технологій, а також підтримки

національної політики. Зі збільшенням наукоємності виробництва зростає потреба в розвитку технологічних можливостей.

Більша відкритість для торгівлі та потоків капіталу не зменшує потреби в місцевих технологічних зусиллях. Натомість лібералізація та пов'язане з нею відкрите ринкове середовище зробили обов'язковим для фірм – великих і малих, як у розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються – набуття технологічних та інноваційних можливостей, необхідних для того, щоб стати чи залишатися конкурентоспроможними.

Дослідження та розробки є лише одним із джерел інновацій, але важливим. Воно приймає різні форми: фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, розробка продуктів і процесів. Хоча фундаментальні дослідження в основному проводяться державним сектором, дві інші форми мають вирішальне значення для конкурентоспроможності багатьох компаній. На ранніх стадіях технологічної діяльності компанії не потребують офіційних дослідницьких підрозділів.

Однак у міру дорослішання їм стає все важливішим контролювати, запроваджувати та впроваджувати нові технології. Роль формальних досліджень і розробок зростає, оскільки компанії намагаються внести значні технологічні вдосконалення та впровадити інновації в продуктах або процесах. Для складних технологій, які швидко розвиваються, це важлива частина процесу технічного навчання.

Але процес набуття технологічних можливостей повільний і дорогий. Технологічні зміни та передова наука й технології в багатьох галузях вимагають вищого рівня кваліфікації та інтенсивних технологічних зусиль. Для цього потрібна краща інфраструктура, особливо в інформаційно-комунікаційних технологіях (ІКТ). Їм також потрібні потужні допоміжні інституції та стабільні та ефективні правові системи та системи управління. Нарешті, їм потрібен доступ до міжнародних баз знань у поєднанні зі стратегіями, які використовують цей доступ для користі місцевих інноваційних систем. Кумулятивна сила збільшення інноваційного розриву між країнами

робить політику все більш важливою роллю на національному та міжнародному рівнях.

Країни дуже відрізняються за своєю спроможністю впроваджувати інновації та отримувати користь від інтернаціоналізації науково-дослідних робіт. Згідно з новим показником інноваційного потенціалу країни – індексом інноваційного потенціалу ЮНКТАД – відмінності з часом поглиблюються. До групи з високим потенціалом входять розвинені країни, а також провінція Тайвань, Китай, Південна Корея та Сінгапур, а також деякі країни Південно-Східної Європи та СНД.

До групи середнього потенціалу входять країни з перехідною економікою, що залишилися, найбільш багаті на ресурси НДІ та дві країни Африки на південь від Сахари (Маврикій і Південна Африка). Група з низьким потенціалом включає більшість країн Африки на південь від Сахари та кілька країн Північної Африки, Західної Азії та Латинської Америки.

У 69% випадків передбачалося збільшення частки іноземних НДДКР; лише 2% сказали протилежне, тоді як решта 29% очікували, що рівень інтернаціоналізації залишиться незмінним. Імпульс, здається, особливо сильний для компаній, розташованих у Японії та Республіці Корея, які донедавна проводили багато міжнародних досліджень і розробок. Наприклад, дев'ять із 10 японських компаній у вибірці планують збільшити обсяг досліджень і розробок за кордоном у порівнянні з 61 відсотком європейських компаній.

Також передбачається подальше переорієнтування досліджень і розробок на деякі ринки, що розвиваються, у Південно-Східній Європі. Більшість респондентів назвали Китай ціллю майбутнього розширення досліджень і розробок, а потім Сполучені Штати. На третьому місці ще один важливий новачок у сфері науково-дослідних розробок – Індія. Деякі експерти також вважають перспективними Республіку Корея, Сінгапур, провінцію Тайвань, Китай, Таїланд і В'єтнам.

Іншою вражаючою новою тенденцією інтернаціоналізації НДДКР є поява та швидке зростання діяльності ТНК за кордоном у НДДКР у країнах, що

розвиваються. Ця тенденція зумовлена необхідністю придбання передових технологій та адаптації продукції до основних експортних ринків. Деякі з цих МНК зосереджуються на базах знань у розвинених країнах, тоді як інші створюють дослідницькі центри в інших країнах, що розвиваються.

Нарешті, ми досліджуємо пом'якшувальний вплив фізичних і фінансових факторів на вплив пандемії на ТНК. На відміну від наслідків фінансових (наприклад, банківських чи валютних) криз, які трапляються набагато частіше і про які зосереджено багато літератури, міцність фінансової системи країни насправді допомагає пом'якшити наслідки пандемії. Негативні результати кризи, що виникла. Епічні пропорції.

Натомість такі чинники реального світу, як корпоративні ланцюжки поставок, людський капітал та інвестиції в інфраструктуру, які підтримали МНК під час фінансової кризи, фактично посилили негативну віддачу від кризи під час кризи, спричиненої пандемією.

До пандемії COVID-19 рішення про інтернаціоналізацію ланцюжка поставок зводилося до мінімізації витрат. Після 2020 року менеджери, безсумнівно, дізналися, що такі фактори, як заборона на поїздки, пов'язують інтернаціоналізацію компаній з проблемами, які раніше не розглядалися. Вразливість ТНК може вплинути на управлінські рішення ТНК щодо глобального бізнесу компанії та її подальших бізнес-операцій.

Криза, викликана пандемією COVID-19, різною мірою вплинула на різні типи транснаціональних компаній. Найбільше страждають ті, чиє виробництво прив'язане до конкретного місця.

Незважаючи на те, що пандемія COVID-19 мала величезний вплив на багатонаціональні корпорації, багато галузей продемонстрували надзвичайну стійкість, особливо ті, які швидко перейшли на оцифровку, технології та інновації.

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується посиленням впливу транснаціональних корпорацій (далі ТНК) на глобальні економічні, соціальні, культурні та політичні процеси, тому необхідно дослідити наступні

питання: Регулювання їх діяльності. Валовий внутрішній продукт (ВВП) деяких компаній перевищує ВВП багатьох країн світу, хоча самі транснаціональні корпорації не є суб'єктами міжнародного економічного права.

Кожна транснаціональна компанія намагається уникати регуляторного тиску та використовувати своє становище, щоб платити якомога менше податків до бюджету. Діяльність транснаціональних корпорацій прямо не регулюється міжнародним правом. Кожна країна розробляє власні норми, які впливають на її діяльність.

Ми стверджуємо, що наявність ефективних механізмів контролю за трансфертним ціноутворенням і діяльністю транснаціональних корпорацій загалом може запобігти ухиленню від сплати податків та іншим негативним результатам. Практика показала, що багато країн успішно впровадили цей механізм.

Міжнародні статuti та кодекси, що регулюють діяльність транснаціональних корпорацій [28, с.430], містять лише рекомендаційний та декларативний характер, тому вони не мають обов'язкових положень, які б примушували компанії дотримуватись певних норм, тому їх міжнародна правосуб'єктність залишається невизначеною [66, с. 7].

Щоб подолати цю проблему, країни повинні гармонізувати своє законодавство з міжнародними стандартами та укладати двосторонні та багатосторонні угоди, щоб змусити транснаціональні компанії дотримуватись правил країни перебування.

Існує три рівні правового регулювання діяльності транснаціональних корпорацій: внутрішнє законодавство, двосторонні та багатосторонні угоди [28, С. 429].

Вважається, що найбільш перспективним шляхом встановлення ефективного режиму регулювання є укладення загальної міжнародної угоди, яка міститиме єдині норми щодо створення та регулювання транснаціональних корпорацій, тобто ці норми будуть автоматично імплементовані в національне законодавство України. приймаюча країна. країни-учасниці.

Тобто в основі такого підходу лежить не стільки визнання міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій, скільки той факт, що підприємства не втрачають приналежності до держави, а прийняття рішень приймає національний центр, тому нагляд має здійснюватися через державу [28, с. 428].

Наступною проблемою в Україні є відсутність загальної нормативно-правової бази, де МНК регулюються лише опосередковано, а закон навіть не містить понять «МНК», «дочірні компанії ТНК», «філії ТНК» тощо, що насправді не дозволяє комплексно підходити до розробки ефективних механізмів регулювання та гармонізації вітчизняного законодавства з урахуванням міжнародного досвіду [30, с.121].

Отже, для того, щоб держава регулювала діяльність транснаціональних корпорацій, необхідно укласти між державами міжнародні угоди, які дозволяють швидко та ефективно взаємодіяти у сфері інформації про діяльність транснаціональних корпорацій з метою запобігання корпоративним зловживанням владою.

В рамках міжнародної угоди було б доцільно створити в державах окремі реєстри та агентства чи підрозділи для швидкого обміну інформацією та досвідом.

Міжнародна асоціація юридичних осіб займає центральне місце в системі міжнародного права. На сьогодні багато досліджень присвячені актуальності цього інституту, однак існує низка невирішених питань, головним чином щодо міжнародної правосуб'єктності міжнародних НУО (включаючи транснаціональні корпорації), щодо цього та визначення поняття, чи існує єдиний думка о. У зв'язку з цим специфіка цієї правосуб'єктності в діяльності транснаціональних корпорацій потребує більш змістовного аналізу.

Зазначимо, що характер визначення поняття «міжнародна правосуб'єктність» не закріплений нормами міжнародного права. Лише конструкція теоретичного змісту відображає правову природу, основу і рамки цієї правосуб'єктності. За загальним розумінням ознакою міжнародної

правосуб'єктності є юридична можливість особи стати суб'єктом міжнародного права. Змістом особистості в міжнародному праві є основні права та обов'язки, які пов'язані нормами міжнародного права. У теорії держави і права вважають, що поєднання права і правоздатності втілює життєвість поняття суб'єкта міжнародного права [6, с. 48].

Тому, розглядаючи наведену ситуацію, доцільно зосередитися на аналізі загальних характеристик міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій.

Питання про правосуб'єктність транснаціональних корпорацій вперше обговорювалося в США в 20 столітті. У той час, порівнюючи статус тюменської армії зі статусом країни, американські вчені висловлювали позицію, визначаючи тюменську армію як «новий сувенір». Цю точку зору підтверджує таке: «У переважній більшості випадків американські корпорації мають набагато більший вплив на національну політику, ніж державний апарат і чиновники» [2, с. 95].

Зазначені питання досить гостро обговорювалися також в ООН і Лізі Націй. Ще в 1946 році з ініціативи австрійського парламенту Генеральна Асамблея ООН зареєструвала пропозицію про надання транснаціональним корпораціям міжнародної правосуб'єктності. Однак пропозицію було відкликано більшістю країн, оскільки вона порушувала фундаментальний принцип (суверенна рівність держав).

Далі зауважимо, що багато науковців проводили дослідження міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій. Вчені різних країн по-різному розуміють природу правосуб'єктності транснаціональних корпорацій: одні вважають, що транснаціональні корпорації апріорі не можуть мати міжнародну правосуб'єктність, інші наполягають на протилежній позиції, особливо коли йдеться про наявність такої правосуб'єктності. Підкреслимо конкретний коментар Г.В. Кметика підкреслив: «Де-факто транснаціональні корпорації перетворилися з об'єктів міжнародно-правового регулювання на

суб'єктів міжнародного права, внаслідок чого їхня кількість значно зросла, а вплив – широким».

Загалом експерти в галузі міжнародного права поділяються на два табори щодо міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій: одна група повністю заперечує міжнародну правосуб'єктність транснаціональних корпорацій і вважає, що: «Такого роду визнання руйнує авторитет транснаціональних корпорацій. транснаціональні корпорації як первинний і абсолютний суб'єкт міжнародного права». Натомість інша група виділяє «функціональну юридичну особу транснаціональної корпорації», яка передається корпорації, але в досить обмеженому обсязі і лише за умови, що конкретні цілі регулюються міжнародним правом [16, с. 77 – 79].

З точки зору правової категорії міжнародна правосуб'єктність означає встановлення відповідних правових норм. Це безпосередньо призводить до того, що у нас немає норм, які можуть надати ТНК міжнародну правосуб'єктність. Тобто, реально кажучи, транснаціональні корпорації наразі не мають міжнародної правосуб'єктності. Передумовами міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій, принаймні в обмеженій формі, є, зокрема, їх звернення до міжнародних органів для встановлення окремих норм. Однак єдиною умовою надання таким компаніям міжнародної правосуб'єктності є наявність міжнародних угод або норм, які містять інші джерела міжнародного права, що засвідчують наявність такої правосуб'єктності [39, с.12]. 568].

Слід зазначити, що підтвердженням міжнародної правосуб'єктності транснаціональних компаній є міжнародне економічне і торговельне право. Наприклад, у Німеччині товариства з обмеженою відповідальністю та акціонерні товариства вважаються такими, що мають правосуб'єктність, коли перше товариство здійснює державну реєстрацію, і лише після реєстрації як юридичної особи[63].

Тому не можна наголошувати на тому, що поняття «правоздатність» і «функціональна дієздатність» збігаються в часі та чітко розуміють їх зміст.

Тобто, якщо мова йде про юридичних осіб — учасників транснаціональних корпорацій, то при встановленні їх правосуб'єктності необхідно звернути увагу на деякі можливі відмінності в правах учасників та виникнення та припинення дієздатності, які є визнано багатьма державами, на які поширюється законодавство.

Слід також зазначити, що особливістю правового статусу транснаціональних корпорацій, які не є суб'єктами міжнародного права, є те, що вони як одержувачі можуть мати суб'єктивні права та обов'язки згідно з нормами міжнародного права, що свідчить про те, що на відміну від суверенних (не суверенні) суб'єкти міжнародного права, вони завжди перебувають під юрисдикцією однієї держави, якщо вона порушує норми міжнародного права. Враховуючи це, Н.А. правильно вказує на це. Соколова: «Навіть якщо держави шляхом укладення міжнародних договорів намагаються врегулювати відносини, в яких беруть участь юридичні чи фізичні особи, це не змінює характеру міждержавних правовідносин, тобто міжнародно-правових відносин» [47, с. 23].

2.3. Правове регулювання діяльності транснаціональних компаній на національному рівні в умовах COVID-19

Вплив транснаціональних корпорацій (ТНК) на конкурентне середовище в приймаючих країнах є незрозумілим. З одного боку, для підвищення внутрішньої та міжнародної конкурентоспроможності було запроваджено велику кількість зовнішніх інвестиційних ресурсів, нових технологій і продуктів, а також інноваційний менеджмент. По-друге, широкомасштабна діяльність транснаціональних корпорацій часто порушує цінові та структурні співвідношення внутрішнього ринку, сприяє монополізації його окремих елементів, посилює зовнішні позаекономічні впливи. Особливо суперечливим є

вплив експансіоністської політики транснаціональних корпорацій на інтенсивність і структуру конкуренції в країнах з низьким рівнем економічного розвитку та незрілими ринковими відносинами, як-от Україна.

Згідно зі статистичними даними ООН, транснаціональні корпорації реалізують майже 90% світових прямих іноземних інвестицій, що покращує економічний потенціал країн, де розташовані дочірні компанії або філії транснаціональних корпорацій, а також покращує міжнародний платіжний баланс, який сприяє економічній модернізації та інноваціям. Водночас приймаюча країна отримує додаткові можливості для економічного зростання та розвитку. Однак це може призвести до зниження рівня економічної незалежності, оскільки ТНК мають вплив на формування національної економічної ринкової та галузевої регуляторної політики, а також зовнішньої та фінансової політики.

Основними країнами, що інвестують в Україну, є Кіпр та Нідерланди, а основними сферами інвестування є виробництво, торгівля, операції з нерухомістю, фінансова та страхова діяльність. В Україні є багато компаній, які формально контролюються іноземними інвесторами, що часто впливає на доходи країни та тенденції в певних секторах економіки.

Розвиток транснаціональних корпорацій на території України може мати як позитивні, так і негативні наслідки. До позитивних моментів ми відносимо швидше економічне зростання, зростання ІЦВ, більші податкові надходження до бюджету, нижчий рівень безробіття та кращу якість працівників. Негативний – виснаження природних ресурсів, що призведе до серйозних екологічних проблем, фальсифікації цін, відпливу капіталу, надходження прибутку до промислово розвинених країн. З метою захисту країни від негативного впливу іноземних транснаціональних корпорацій необхідно, щоб країна сприяла розвитку основних секторів національної економіки для створення конкурентних переваг на внутрішньому та зовнішньому ринках шляхом створення вітчизняних транснаціональних корпорацій.

Через форс-мажорні обставини значну частину угод було заморожено. Інвестори не відмовлялися від угод, але, остерігаючись потенційних економічних ускладнень в майбутньому, були змушені їх відстрочити. За доповіддю ЮНКТАД [12], найбільше падіння спостерігалось в розвинених економіках, коли прямі іноземні інвестиції за півроку досягли 98 мільярдів доларів США, що на 75% менше порівняно з 2019 роком. Тенденцію посилив різкий відтік інвестицій з європейських країн, переважно з Нідерландів та Швейцарії. Також зросли потоки прямих іноземних інвестицій до Північної Америки: з 56% до 68 млрд дол. США.

Серед найвідоміших ТНК, що відкрили дочірні компанії, філіали та спільні підприємства в Україні, слід відзначити шведсько-швейцарський концерн ASEA – Brown Boveri (ABB) в електротехнічній галузі, SKF – у машинобудуванні, Tetra-pak

– пакувальний, Procter & Gamber, Unilever, Dow Chemical Company – у хімічній, Damen Shipyards – судно-будівництві. У тютюновій промисловості найбільшimi і майже єдиними гравцями є JTI, Philip Morris Inc., British American Tobacco, в пивоварінні – Carlsberg Group. У харчовій індустрії функціонують дочірні підприємства ТНК: Kraft Jacobs, Nestle, Coca-Cola. Вamгоме значення в агропромисло-вому комплексі мають транснаціональні компанії Cargill, COFCO International, Louis Dreyfus.

Аналізуючи діяльність іноземних компаній в Україні за видами діяльності, слід зазначити, що більшість цих підприємств зосереджена у сфері торгівлі та обслуговування, агропромислового комплексу та харчовій промисловості, в переробній промисловості, фактично реально операції з нерухомістю та будівництво. Зрозуміло, що транснаціональні корпорації не прагнуть інвестувати у високотехнологічні галузі, а більша частина інвестицій вкладається в торгівлю, тобто сферу швидкого високого прибутку.

Присутність відомих міжнародних компаній на українському ринку є показником інвестиційної привабливості України, оцінкою її глобального

бізнес-потенціалу та відповідності вітчизняної бізнес-системи визнаним світовим стандартам.

У рейтинг топ-10 міжнародних компаній, які присутні в Україні, входять бренди продуктів, торгові марки, а також компанії, що надають фінансові, консалтингові, логістичні та інші послуги. Розглянемо їх детальніше.

1. Amway Україна. 3 листопада 2003 року розпочало роботу ТОВ «Амвей Україна», 56-е офіційне представництво корпорації «Амвей». З січня 2020 року компанію в Україні очолює Світлана Єрохіна. Головний офіс розташований у Києві, а фірмові торгові центри є у Дніпрі, Львові та Одесі.

2. Credit Agricole Bank. Credit Agricole Bank – найстаріший іноземний банк в Україні, який працює на ринку з 1993 року, стратегічний партнер для агробізнесу та провідний банк для автолюбителів. Credit Agricole – соціально-орієнтована компанія.

3. Dell Technologies. Dell вийшла на український ринок у 2006 році, а офіційне представництво відкрилося через рік. Компанія поставила перед собою завдання стати одним з найбільших постачальників комп'ютерної продукції на території України, і це вдалося.

4. FMC Україна. Сьогодні це п'ята за величиною агрохімічна компанія у світі. FMC прийшла в Україну в 1992 році.

5. Groupe SEB. Groupe SEB – це великий французький консорціум, що виробляє дрібну побутову техніку. Groupe SEB володіє такими відомими в Україні брендами, як Krups, Moulinex, Rowenta, Tefal та багатьма іншими.

6. Idea Bank. Idea Bank працює на ринку України з 1989 року та має представництва в усіх регіонах країни. Idea Bank в Україні є членом багатьох фінансових та громадських організацій і отримав визнання експертів банківського ринку та клієнтів.

7. Karcher. Alfred Kärcher SE & Co. KG — німецька компанія, найбільший у світі виробник обладнання для прибирання.

8. Lifecell. За допомогою доступного високошвидкісного мобільного Інтернету компанія відкриває сучасні можливості мобільного зв'язку для всіх категорій користувачів, незалежно від віку та знань у техніці.

9. LG. LG Electronics відкрила своє представництво в Україні ще в 1996 році і з тих пір займається імпортом побутової електроніки в Україну, надаючи інформаційну підтримку, обслуговування та допомогу клієнтам.

10. L'Oréal

L'Oréal Україна працює з 2004 року в усіх сегментах ринку краси і з моменту їх підписання в 2013 році зобов'язується виконувати програми стійкості групи L'Oréal.

Можна зробити висновок, що до подій лютого 2022 року в Україні доволі успішно функціонували більшість найвідоміших ТНК світу. Однак сьогодні важко спрогнозувати ситуацію найближчого майбутнього, адже невідомо, скільки триватимуть бойові дії на території України і коли дочірні компанії ТНК зможуть відновити свою роботу.

Можна виділити чотири рівні регулювання транснаціональних компаній: наддержавне, міждержавне, внутрішньодержавне [62] та суспільне (табл.2.1).

Таблиця 2.2

Основні рівні та інструменти регулювання діяльності ТНК та їхніх філій

№	Рівень регулювання ТНК	Інструмент регулювання	Мета регулювання
1	Наддержавне регулювання	Багатосторонні міжнародні договори	Регулювання правил конкуренції та захисту вільної торгівлі
2	Міждержавне регулювання	Двосторонні інвестиційні угоди	Захист інвестицій та відповідність міжнародним стандартам
3	Внутрішньодержавне регулювання	Інвестиційне законодавство	Підпорядкування діяльності філій і дочірніх підприємств

			ТНК національному
			законодавству приймаючої країни
4	Суспільне регулювання	Суспільна думка, традиції, виховання	Захист громадських інтересів, адаптація товарів ТНК до інтересів суспільства

Основними інструментами наднаціонального регулювання є багатосторонні міжнародні договори, які залежно від кількості країн-учасниць можуть бути універсальними, регіональними та субрегіональними. Слід зазначити, що прийнятий документ не має реального впливу на діяльність ТНК та їх філій, оскільки не всі країни погоджуються дотримуватися стандартів ТНК.

Двосторонні інвестиційні угоди, укладені між зацікавленими державами, можуть включати міждержавне регулювання. У цей час укладення угоди між приймаючою державою і базовою державою є найпоширенішим способом регулювання діяльності транснаціональних корпорацій. Україна підписала майже 73 двосторонні угоди про захист інвестицій. На відміну від таких країн, як США, Японія та Великобританія, Україна не має типової угоди. Дійсно, відсутність останнього в цілому свідчить про відсутність єдиного чітко сформульованого національного підходу до стандартів захисту інвестицій та ключових положень і концепцій у сфері інвестиційного арбітражу.

У більшості випадків вітчизняні нормативні акти – це інвестиційне законодавство, покликане визначити правовий статус іноземних інвесторів: фізичних чи юридичних осіб. Однак найбільш вразливим аспектом одностороннього регулювання діяльності ТНК є те, що завдяки своїй організаційній структурі вона здатна уникнути контролю однієї країни. Тому національного законодавства країни перебування явно недостатньо для

регулювання діяльності ТНК. Внутрішнє регулювання діяльності транснаціональних корпорацій стосується, по-перше, прагнення найвпливовіших країн поширити внутрішнє законодавство на іноземні філії компаній, по-друге, неадекватності внутрішніх законодавчих органів у приймаючих країнах.

Інструментами соціального регулювання є національні традиції, освіта, а головне — громадська думка. Більшість ТНК вважають, що споживачі живуть у глобальному середовищі, де їхні смаки та культура однорідні та задоволені наданням стандартизованих глобальних продуктів. Це підтверджується успіхом транснаціональних корпорацій, які максимізують довгострокові прибутки, не звертаючи уваги на індивідуальні купівельні переваги.

Це дозволяє транснаціональним компаніям підтримувати стійкий імідж бренду в усьому світі та повною мірою використовувати переваги економії на масштабі. Власне, в цьому і полягає головна суперечність стратегії: стандартизована глобальна стратегія виключає з поля зору сегменти ринку, які все ще відрізняються за соціальними, культурними, економічними та правовими ознаками, і не повною мірою відповідає реальним потребам споживачів. Але громадська думка не дозволяє використовувати цю тактику в деяких випадках.

Суспільство вимагає від транснаціональних компаній коригувати продукти, ціни, канали та стратегії просування відповідно до власних інтересів, що пов'язано з особливостями та відмінностями культури, купівельної спроможності, переваг продукту та потреб і бажань споживачів різних країн.

Нарешті, слід зазначити, що належний рівень правового регулювання ТНК може бути встановлений, якщо національні та міжнародні правові режими на національному, регіональному та глобальному рівнях збалансовані та гармонізовані один з одним.

На завершення зазначимо, що сьогодні ТНК є буквально однією з ключових фігур у міжнародних економічних відносинах. Аналізуючи

законодавчу базу, стає зрозуміло, що для покращення поточної ситуації потрібна потужна законодавча база.

Тобто універсальні обов'язкові правила та норми, які всебічно регулюють діяльність транснаціональних корпорацій, ще не імплементовані, а сучасна міжнародна поведінка є здебільшого декларативною, оскільки явно недостатньо механізмів їх забезпечення на міжнародному рівні.

У зв'язку з цим сьогодні, з огляду на удосконалення міжнародних відносин у контексті діяльності транснаціональних корпорацій, важливим завданням, яке стоїть перед міжнародним співтовариством, є формування основи ефективних та комплексних заходів щодо здійснення правового нагляду за діяльністю транснаціональних корпорацій. на національному та міжнародному рівні фактичної діяльності.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

3.1. Пріоритети удосконалення регулювання діяльності транснаціональних компаній на універсальному та регіональному міжнародних рівнях

Транснаціональні корпорації, як учасники міжнародних економічних відносин, складають єдиний інститут, а інші суб'єкти, що входять до інституційної структури, визнаються такими, що мають право на юридичну самостійність. Специфіка пристосування правових норм до економічної реальності призвела до багатьох проблем, які потребують якнайшвидшого вирішення. Ці запитання можна описати як перевірку того, наскільки ефективними та адаптованими є ті чи інші правові інструменти для регулювання та контролю статусу комерційних організацій, що працюють за межами своєї країни, у контексті сучасних реалій.

Проблемним питанням є, зокрема, правове регулювання діяльності транснаціональних корпорацій, яке включає численні спроби міжнародного співтовариства врегулювати їх шляхом розробки нормативно-правових документів, що характеризуються недоліками, про що було наголошено в попередньому розділі.

Сучасний етап економічного розвитку характеризується жорстким контролем багатьох країн за діяльністю ТНК, що походять із країни їх інкорпорації. Ці заходи вимагають не тільки дій, пов'язаних із заохоченням інвестиційних потоків до країн, що розвиваються, але й заходів, спрямованих на запобігання нанесення ТНК "шкоди" країнам-реципієнтам. Ніхто не стане заперечувати, що діяльність ТНК приносить дохід країнам походження. Однак це не скасовує того факту, що кожна країна зобов'язується не вживати дій, які можуть завдати шкоди іншим країнам, саме тому, що країни, в яких зареєстровані МНК, повинні контролювати їх діяльність [14, с. 229-235].

Сучасний світ має тенденцію посилювати тиск на країни походження ТНК з метою контролю над їхньою діяльністю. Це пов'язано з питаннями, які необхідно розглянути більш детально.

1. Перша проблема – слабкий контроль інвестиційних потоків у країнах, що розвиваються. У цих країнах наголошувалося, що динамічні інвестиційні потоки допоможуть їм розвивати економіку, але з роками їм не вдалося виробити встановлений механізм контролю за цим процесом [5, с. 355]. Цю точку зору також підтримали на міжнародному рівні.

Відповідно до «Декларації Доха», прийнятої Четвертою конференцією міністрів Світової організації торгівлі (далі – СОТ), визначено: «При формуванні інвестиційних інструментів слід враховувати економічний розвиток країн, що розвиваються. Незважаючи на таку підтримку, країни, що розвиваються, ще мають запровадити інструмент, який міг би ефективно впливати на інвестиційну діяльність і вимагав від країн походження ТНК вжити необхідних заходів для здійснення суворого контролю за діяльністю своїх ТНК.

2. Наступним проблемним моментом є те, що окрім діяльності ТНК, утворилися громадські організації, які намагаються трохи змінити концепцію діяльності та намагаються захистити інтереси ТНК у нав'язаному їм контексті. Компанії зобов'язані вести бізнес відкрито та чесно на етичній основі, сформованій компанією. Таким чином, можна сказати, що НУО та транснаціональні корпорації є «прямими», і вони не досягли консенсусу щодо своїх відповідних правових норм з багатьох питань.

В іншому випадку НУО продемонстрували свою силу, блокуючи укладення багатосторонніх інвестиційних угод, які, зокрема, допомагають захистити інтереси транснаціональних корпорацій. Сьогодні головна мета громадських організацій – реалізація інструменту в рамках СОТ, який впливатиме на інвестиційну діяльність. Серед іншого, НУО розробили стратегію, спрямовану на притягнення до відповідальності за діяльність ТНК у «батьківщині» [50, с. 720].

3. Імплементация Багатостороннього кодексу іноземних інвестицій. Сьогоднішня дискусія щодо розробки рекомендацій змінила її орієнтацію з питання захисту державних інвестицій на питання встановлення відповідальності за неналежний контроль над інвестиційними потоками. Як наслідок, це призвело до визнання країнами походження інвестицій юрисдикції національних судів щодо діяльності ТНК, що працюють за кордоном [15, с. 74-80].

4. Наступне питання стосується встановлення рівня правового регулювання діяльності транснаціональних корпорацій, який характеризується специфікою їх організаційно-правових структур. Традиційно, як ми вже підкреслювали, ТНК можуть діяти як у країні базування, так і в країні перебування. Правильною є думка О.А. Делінскі поділяє погляди видатного експерта в галузі міжнародного права Х.К. Дмитрієва також виділяє 3 рівні правового регулювання діяльності транснаціональних корпорацій:

- внутрішнє законодавство (допускає діяльність філій і дочірніх підприємств ТНК внутрішньому законодавстві країн, які є приймаючими);
- двосторонні (укладаються між базуючою та приймаючою державою, але, якщо держава, яка є приймаючою, з низькими економічними показниками, такі угоди укладаються з ТНК);
- багатосторонні угоди (до них відносять проєкт Кодексу поведінки, який неодноразово згадувався) [32, с. 571-572].

Стосовно питання правового регулювання діяльності транснаціональних корпорацій на окремому державному рівні не можна не погодитися з акцентом О. В. Тарасова: «Економічна та організаційна єдність транснаціональних корпорацій явно не відповідає індивідуальній організаційно-правовій формі національних юридичних осіб. , окремі системні одиниці вступають у різні правові відносини. Таким чином, єдиний глобальний соціально-економічний суб'єкт стає невидимим для національного права. Окремі суб'єкти національного права законно діють у різних національних правових системах і формально незалежні один від одного. Цей правовий плюралізм з економічна

єдність дозволяє транснаціональним корпораціям гнучко реагувати на зміни ринкових умов і швидко адаптуватися до мінливих соціальних середовищ» [5, с. 425-426].

Вирішити це питання можливо через єдиний уніфікований міжнародно-правовий документ, який би встановлював і регулював усі аспекти діяльності транснаціональних корпорацій. Повертаючись до питання прийняття Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій, головною перешкодою для його впровадження є суперечка між базовою державою та державою перебування. У той же час країни, що розвиваються, обмежують їх розповсюдження на свої фірми, коли базові держави намагаються регулювати зобов'язання приймаючих держав, і навпаки, запроваджуючи безліч зобов'язань для ТНК [72]. Хоча це все ще проект, він містить положення, що визначають сфери, де транснаціональні корпорації можуть завдати шкоди приймаючим країнам своєю діяльністю.

5. Наступне питання стосується політичного характеру втручання ТНК у країни перебування з метою отримання вигоди. Лібералізація світової економіки, що відбулася в 1990-х роках, стала основою для транснаціональних корпорацій, щоб займатися корупцією, водночас створюючи норми, які підтримують інвестиції та, з іншого боку, полегшують відповідальність, яка створила б транснаціональні корпорації [23, с. 44].

Ці спірні питання мають вирішуватися на основі узгоджених позицій і виконання зобов'язань, які є рівноправними для всіх країн базування та перебування транснаціональних корпорацій.

6. Відсутність норм відповідальності транснаціональних корпорацій. Такі норми мають бути закріплені в національному законодавстві, але на практиці поширити їх вплив на іноземних юридичних осіб досить складно. Єдине, що можна зробити, це передати його на захист інвестицій, передбачений інвестиційним договором. Однак цього недостатньо, щоб належним чином зобов'язати транснаціональні корпорації дотримуватись правових норм і не дати їм завдати шкоди зобов'язаним країнам.

Базовим інструментом впливу на поведінку ТНК є запровадження механізму впливу на країну походження ТНК. При цьому необхідно визнати відповідальність країни походження за неприйнятну поведінку її жителів. У цьому випадку самі держави були б зацікавлені в тому, щоб їх транснаціональні корпорації не робили дій, які можуть становити загрозу іншій державі (всупереч політико-економічному порядку).

Цікавим застереженням є те, що є багато праць, які наголошують на захисті прав їх мешканців (юридичних осіб) у міжнародному праві. Проте в цих роботах не розглядаються питання захисту іноземних громадян від зловживання їхньою діяльністю транснаціональними корпораціями.

Ця невідповідність існує й сьогодні, незважаючи на те, що вона була історично очевидною, і потреба в такому захисті була головною потребою. Така непослідовність може бути пов'язана з тим, що формування міжнародного права забезпечується європейськими державами, які більше зосереджуються на захисті компаній та їхніх інвестицій, ніж на захисті країн, які страждають від неетичних дій транснаціональних корпорацій [18].

З позитивного боку відзначимо те, що сьогодні реалізовано процес створення складної системи правил, які дозволять державі вимагати від транснаціональних корпорацій швидкої та адекватної компенсації за завдані збитки.

Основні країни ратифікували правові норми, спрямовані на захист активів транснаціональних корпорацій у менш розвинених країнах світу. До цього часу не було зрозуміло, хто повинен нести відповідальність за шкоду, завдану транснаціональними корпораціями, чи вони самі, чи країни їхнього походження. Відзначимо, що держави будуть нести відповідальність за навмисне відправлення своїх жителів за кордон з метою заподіяння шкоди іншим людям або державі.

Міжнародне право встановлює правило, що держави не мають права завдавати шкоди іншим державам. Немає сумніву, що держава зобов'язана запобігати шкідливим наслідкам, якщо вона знає, що неприпустимі дії її

мешканців можуть або завдадуть шкоди. Таким чином, цей підхід відображає той факт, що якщо держава має право захищати своїх громадян за кордоном, бажано накласти зобов'язання контролювати поведінку своїх жителів, яке не повинно перевищувати міжнародних норм.

У свою чергу, країна походження транснаціональної корпорації може накласти на своїх резидентів зобов'язання здійснювати діяльність за кордоном на національному рівні, в контексті інвесторів, відповідно до міжнародних норм, за допомогою своєї уповноваженої юрисдикції. Якщо країна може розподілити власних повноважень у податковому та антимонопольному законодавстві, таким чином, встановлення відповідальності держави за здійснення контролю над своїми громадянами є цілком можливим і розумним кроком.

Окремі країни вже вживають відповідних заходів для запобігання поширенню корупції на міжнародному рівні [18, с. 168]. Ми вважаємо, що держави повинні втратити своє право захищати своїх громадян, якщо вони не можуть уникнути порушення міжнародних норм.

В епоху глобалізації продовжує розвиватися процес транснаціоналізації виробництва і капіталу, посилюється міжнародний вплив на національну економіку. У зв'язку з цим не можна ігнорувати етап економічного розвитку України та роль транснаціональних корпорацій у формуванні стратегії розвитку вітчизняної економічної системи.

У сучасних реаліях України процес транснаціоналізації може виступати економічним механізмом, який забезпечує оновлення пріоритетів суспільного відтворення, політичних завдань зовнішніх ринків та створює порядок і умови для участі України в міжнародному поділі праці [42, с. 116].

Таким чином, підсумовуючи загальні висновки дослідження, зазначимо, що в сучасних реаліях України процес транснаціоналізації може слугувати економічним механізмом, що забезпечує оновлення пріоритетів суспільного відтворення, політичних завдань на зовнішніх ринках.

Транснаціональні корпорації відіграли важливу роль у цьому процесі, оскільки вони встановлювали тенденції та поширювали сучасні технології. Створення нових транснаціональних компаній та розвиток існуючих транснаціональних компаній в Україні дозволить захистити національні економічні інтереси, забезпечить подальший розвиток економічної структури, прискорить процес інтеграції України у світову економіку та сприятиме участі України у всіх важливих міжнародних дискусіях економічного характеру.

Досліджуючи проблему формування та функціонування національних механізмів регулювання діяльності транснаціональних корпорацій на внутрішньому ринку приймаючої країни, необхідно не забувати й зворотну сторону цього економічного явища, що економіка розвивається лише з народженням і розвитку транснаціональних корпорацій великих національних виробників уряд країни.

Тобто часткова конверсія в країни-донори, оскільки саме країни-донори отримують найбільше вирашу від діяльності ТНК. Дослідження механізму державного регулювання діяльності транснаціональних компаній на внутрішньому ринку України має базуватися на чіткому розумінні сутності термінів «державне регулювання» та «механізм державного регулювання».

Деякі проблеми, з якими стикаються транснаціональні компанії, які ведуть бізнес на міжнародних ринках, можуть зашкодити їхній конкурентоспроможності:

1. Ринок недосконалий. Додаткові витрати, пов'язані з виходом на зовнішні ринки, не так цікаві місцевому бізнесу. Витрати на доставку та інші тарифні та нетарифні бар'єри можуть змусити компанії конкурувати та зменшити прибуток, тому компанії також зможуть диференціювати себе від конкуренції на своїх внутрішніх ринках. Компанії можуть максимізувати свої спільні доходи шляхом злиття або поглинання, що зменшить конкуренцію на спільному ринку. Це також може мати місце, якщо на зовнішніх ринках мало альтернатив або обмежені ліцензії.

2. Податки. Щоб конкурувати, національні та регіональні політичні округи повинні надавати транснаціональним компаніям додаткові стимули, такі як податкові пільги, державна допомога або покращення інфраструктури. Якщо ці стимули не працюють, вони можуть зіткнутися з проблемами, які обмежать їхні можливості стати більш привабливими для іноземних інвестицій. Незважаючи на те, що МНК, безперечно, розглядають низькі податки чи вартість робочої сили як елемент порівняльної переваги, немає жодних доказів того, що МНК свідомо обирають країни з низькими податками чи заробітною платою.

3. Політична нестабільність. Багато транснаціональних компаній стикаються з політичною нестабільністю під час ведення бізнесу на міжнародних ринках. У більшості випадків ця проблема виникає через відсутність надійних національних інституцій у базовій державі. Коли це відбувається, це збільшує бізнес-витрати, підвищує бізнес-ризик, а іноді зменшує здатність менеджера передбачати бізнес-тенденції. Політична нестабільність також пов'язана з корупцією та слабкою законодавчою базою, яка перешкоджає іноземним інвестиціям.

4. Можливість виїзду. Розмір ТНК може мати серйозний вплив на державну політику, головним чином через загрозу виходу з ринку. Наприклад, намагаючись зменшити витрати на охорону здоров'я, деякі країни намагаються змусити фармацевтичні компанії ліцензувати свої запатентовані ліки місцевим конкурентам за невелику частку вартості, таким чином штучно підтримуючи низькі ціни. Зіткнувшись із цією загрозою, багатонаціональні фармацевтичні компанії просто пішли з ринку, що часто призводить до обмеження доступності сучасних ліків. Країни, які досягли найбільшого успіху в цій конфронтації з транснаціональними корпораціями, це великі країни з сильними конкурентами на своїх локальних ринках, такі як Сполучені Штати та Бразилія.

5. Лобіювання. Лобіювання транснаціональних корпорацій спрямоване на низку бізнес-питань, від тарифних структур до екологічного регулювання. Компанії, які інвестують значні кошти в механізми контролю забруднення,

можуть лобіювати дуже суворі екологічні стандарти, намагаючись витіснити конкурентів, які не відповідають вимогам, з ринку. Компанії лобіюють тарифи, щоб обмежити конкуренцію з боку іноземних галузей. Для кожної тарифної категорії, яку одна MNC хоче знизити, є інша MNC, яка хоче підвищити тарифи. Навіть у автомобільній промисловості США компанії можуть відрізнитися за пропорцією запчастин, які вони імпортують, причому одні віддають перевагу суворішим обмеженням на імпорт, а інші менш обмежувальним.

Іноді кажуть, що транснаціональні корпорації дестабілізують валютний ринок. У таких діях звинувачують транснаціональні корпорації. Крім того, було припущено, що багатонаціональні корпорації, що базуються в США, можуть кинути виклик зовнішньополітичним цілям уряду США через свої закордонні філії та філії.

Багатонаціональні компанії можуть уникнути санкцій, просто працюючи через іноземні дочірні компанії. З цією метою транснаціональні корпорації створюють потенційні конфлікти між національними урядами і навіть між міжнародними чи транснаціональними профспілками.

Також стверджується, що транснаціональні корпорації можуть використовувати свою монопольну владу, щоб запобігти зростанню цін на свою продукцію. Дані, зібрані та надані транснаціональними корпораціями, приймаються урядами через широкий спектр їх діяльності. Зібрані дані можуть бути правильними або невірними, але неможливо їх перевірити.

Ще одна важлива проблема ТНК полягає в тому, що вони, як правило, зосереджують і спеціалізують свою хорошу та «погану» діяльність у певних регіонах, що означає проведення науково-дослідницьких і дослідницьких робіт у своїй країні. Тому висококваліфіковані випускники технікумів віддають перевагу місцевим та організованим компаніям. Вони відчують, що мають менше можливостей для працевлаштування та просування у власній країні.

Також стверджується, що транснаціональні корпорації створюють кращі перспективи для високооплачуваних працівників у своїх країнах, і

стверджується, що низькооплачувані робочі місця будуть виведені з країн походження. Іноді можна сказати, що з часів ТНК. Велика, зменшувана конкуренція, що не зовсім вірно для деяких галузей, коли країна може підтримувати лише одне або кілька підприємств у цій галузі, конкуренція з боку іноземних транснаціональних компаній поступово посилюватиметься.

Транснаціональні корпорації також мають певні переваги: вони передають капітал і технології в менш розвинені країни або в менш розвинені країни (НРС), таким чином збалансовуючи глобальний економічний розвиток.

Однак COVID-19 висвітлив проблеми в наведених вище припущеннях. По-перше, у багатьох випадках міжнародна диверсифікація бізнесу ускладнює всі процеси. Майже всі ринки постраждали одночасно. Не маючи можливості покладатися на робочу силу з інших країн, транснаціональні корпорації стикаються з проблемами управління майже в кожній країні, де працюють їхні працівники. По-друге, COVID-19 неможливо ізолювати та уникнути, як, наприклад, війни в тому чи іншому регіоні.

З цих причин потрібно побудувати нову стратегію в таких питаннях:

- як реагувати на інституційну невизначеність одразу в усіх країнах розміщення;
- як розподіляти фінансування в нових умовах;
- як побудувати нову систему міжнародних операцій, яка зможе бути ефективною при схожих викликах.

Коли країни почали закривати кордони та видавати накази про дистанційну роботу, менеджери працювали цілодобово, перемішуючи більшу частину своєї робочої сили на віддалені або «соціально дистанційовані» роботи. У таких країнах, як Філіппіни, цей процес включає в себе призначення працівників тим, хто може працювати вдома, а потім переговори з державними службовцями про проходження через контрольні пункти для встановлення комп'ютерів, точок доступу Wi-Fi та інших пристроїв у тисячах будинків. Для тих, хто не може працювати вдома, компанія працює над швидким ремонтом будівель із житловими приміщеннями, включаючи спальні,

розваги, повністю обладнані кухні та пральні. Іншу групу співробітників розмістили в готелі, щоб вони могли піти на роботу або працювати прямо з готелю.

В інших країнах, наприклад у США, багато співробітників перейшли на віддалену роботу, але клієнти в критично важливих галузях, таких як банківська справа, просять працівників, які обслуговують їхні рахунки, продовжувати працювати з будівлі. Це призвело до змін у конфігурації робочого місця, щоб забезпечити соціальне дистанціювання та суворі процедури прибирання. Крім того, проблема полягає в тому, що більшість працівників не хочуть працювати через збільшення державних виплат (тобто 600 доларів на тиждень допомоги по безробіттю).

Проблеми, з якими стикаються в інших країнах, де компанія має співробітників, включають відсутність доступу до належного джерела електроенергії вдома співробітників, державні постанови, які обмежують можливість працівників працювати вдома, і співробітників, які відмовляються продовжувати роботу через проблеми зі здоров'ям і нові вимоги (наприклад, діти вдома). На додаток до цих перешкод, стандартні операційні процедури для прибирання будівель, управління безпекою, усунення несправностей ІТ і реагування на хворих співробітників можуть швидко застаріти або стати несумісними і потребують переробки.

Оскільки COVID-19 загострюється в усьому світі, ці та багато інших питань потрібно вирішувати протягом кількох днів, а часто й годин. Крім того, державна політика та соціальні норми відрізняються від країни до країни, і багатонаціональні компанії повинні враховувати особливості ведення бізнесу в кожному регіоні.

Однак, виходячи з поточної ситуації, можна передбачити, які країни найкраще підходять для зменшення невизначеності транснаціональних корпорацій щодо майбутніх пандемій. Так, Нову Зеландію та Південну Корею можна назвати «найменш невизначеними» країнами, оскільки вони мають сприятливі умови для віддаленої роботи (наприклад, доступ до Інтернету).

Протягом перших місяців пандемії в Німеччині було менше смертей від COVID-19 (навіть з меншими обмеженнями) і проведено більше тестів, ніж в інших європейських країнах (наприклад, у Франції, Італії). Подібним чином Аргентина має потужну систему охорони здоров'я порівняно з багатьма південноамериканськими сусідами (наприклад, Бразилією, Колумбією). Серед країн із «підвищеною невизначеністю» були Мексика та Італія.

COVID-19 порушив стандартну операційну систему взаємодії між транснаціональними корпораціями. Реакція різних країн на пандемію є новою формою інституційної невизначеності, яка докорінно змінить спосіб прийняття міжнародних інвестиційних рішень. Сьогодні транснаціональні корпорації змушені переглядати та додавати нові ризики при оцінці інвестиційних критеріїв. Безперервність бізнесу буде головним пріоритетом, особливо для сервісних компаній, завдяки їхній здатності користуватися перевагами віддаленої роботи.

Крім того, багатонаціональні корпорації змінять різноманітність своєї міжнародної робочої сили. Транснаціональним корпораціям необхідно зосередитися на розвитку стратегічної гнучкості та операційно-чутливих систем, щоб вони могли швидко адаптуватися до нових викликів, які може принести сучасність.

Загалом сьогодні все більше експертів говорять про так звану деглобалізацію. Хоча глобалізація змінюється, вона, звичайно, не закінчилася. Війна в Україні загострила кілька тенденцій, які вже відчувалися під час пандемії, включно з розривом глобальних ланцюжків поставок. Новим є зосередження на безпеці — від продуктів харчування до енергії, від кіберзахисту до операційної стійкості, — що спонукає до переходу від будь-якого окремого джерела надійності до більшої локалізації та більшої надмірності. Це додасть ще один інфляційний тиск на систему.

Ще одним важливим результатом вторгнення Росії в Україну стала так звана зброя фінансових послуг. Згодом послідовне і безпрецедентне застосування Заходом санкцій для відключення фінансової системи та

економіки Росії від Заходу прискорить створення альтернативних фінансових центрів і фрагментацію існуючого фінансового порядку. Простіше кажучи, багато країн, інституцій та окремих людей більше не залежать від західних інституцій.

Глобалізація стоїть на роздоріжжі. Геополітична напруженість і поштовх до так званого «кумівства» — ведення бізнесу з геополітичними союзниками — мають реальну небезпеку спричинити відкат глобалізації. Це знівелює здобутки останніх 40 років, коли вільна торгівля вирвала мільйони людей на ринках, що розвиваються, з бідності, зробила дешевші продукти доступними для споживачів у всьому світі та дозволила технологіям і знанням вільно перетинати міжнародні кордони, стимулюючи глобальну економіку. зростання збільшення.

Думка про те, що світова економіка зараз увійшла у фазу деглобалізації, частково базується на зростаючій частоті та масштабах економічних і політичних потрясінь, які нещодавно зазнали глобальні ланцюжки створення вартості (GVC).

Незважаючи на ці події, проблеми інтеграції залишаються серйозними. Сучасні глобальні структури ланцюга створення вартості потребували років, щоб розробити сотні мільярдів доларів інвестицій і довгострокових відносин з постачальниками та клієнтами. У той же час глобальні ланцюжки створення вартості продемонстрували гнучкість, особливо перед обличчям подій, які сприймаються як більш постійні.

Однак порушення міжнародного порядку не повинні спонукати транснаціональні корпорації до подальшого звернення до глобалізації. Необхідно збільшити міжнародну мобільність людей, ідей, товарів і культури, оскільки це має багато переваг. Ці переваги включають позбавлення людей від бідності, підвищення рівня життя та сприяння соціальному прогресу. Посилення глобалізації можна досягти лише через співпрацю, так само як глобальна співпраця є ключем до вирішення інших великих викликів нашого часу, таких як зміна клімату чи епідемії, такі як COVID-19.

Під час пандемії COVID-19 основними ризиками та загрозами, з якими стикаються ТНК, є порушення внутрішніх зв'язків між афілійованими компаніями ТНК та відмінності в правилах і обмеженнях у різних країнах.

Нинішня глобальна геополітична ситуація змусила декого поставити під сумнів успіх глобалізації та те, чи є більш взаємопов'язана економіка довгостроковою стратегією перед обличчям поточних і майбутніх збройних конфліктів і війн.

Пандемія COVID-19 підняла багато проблем, пов'язаних з дослідженнями та розробками в усьому світі. Оскільки фінансування інноваційного сектору було скорочено в основному під час кризи, завдання вже не в тому, щоб випередити конкурентів чи зберегти позиції на ринку, а в тому, щоб уникнути банкрутства та виконати всі фінансові зобов'язання компанії.

Останніми роками світова економіка бореться з наслідками пандемії COVID-19. Працівники перебували на карантині, а дослідницькі матеріали та приладдя постійно затримувалися.

Багатонаціональні корпорації зосередяться на країнах, які найкраще впоралися з COVID-19 і можуть підтримувати віддалену робочу силу. Віддалена робота особливо важлива для компаній, що надають послуги, оскільки більшості співробітників не потрібно перебувати в певному місці. Крім того, МНК зосередять увагу на розвитку стратегічної гнучкості. Необхідно швидко адаптуватися до різних національних реакцій.

Раніше вважалося, що транснаціональні корпорації повинні розглядати свої закордонні операції як портфелі. Наприклад, якщо змінюється один ринок і працівники не можуть або не хочуть працювати на повну потужність, можна використовувати інші ринки. Дослідники також виявили, що ТНК, як правило, уникають країн або регіонів з високим рівнем інституційної невизначеності, наприклад політичного ризику (наприклад, корупція) і насильницьких конфліктів (наприклад, війни), щоб обмежити зрив бізнесу через невідомі обставини.

3.2 Напрямки формування ефективного юридичного механізму регулювання транснаціональних компаній в законодавстві України

У разі економічної кризи приватний сектор набуває статусу рівноправного партнера держави для виконання стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни. Коли є співпраця між державою, приватним сектором та державними соціальними інституціями, планувати антикризові дії та відновлювати національні економіки можна лише за умови формування державно-приватного партнерства.

В Україні механізм ДПП знаходиться на початковій стадії розвитку, хоча нормативно-правова база для його впровадження вже створена.

Потрібен чіткий план дій, конкретна стратегія розвитку приватно-державного партнерства в Україні, яка має бути законодавчо закріплена.

Державно-приватне партнерство нашої країни є договірним, що обмежує можливості використання інституційних та соціальних механізмів.

Механізм внутрішньогосподарської взаємодії включає чотири основні суб'єкти господарювання. До першої групи відносяться іноземні ТНК, як основне джерело міжнародного бізнесу, і різні організації, які служать сховищами інформації до того, як ТНК вирішать організувати міжнародну діяльність.

Другий блок включає державу як головний регулятор процесу партнерства, а також компетентні національні відомства та установи, які надають уряду необхідну інформацію для визначення економічної природи партнерства та створення найкращих умов для взаємодії.

Третя тема – вітчизняні підприємства наближаються до статусу транснаціональних корпорацій.

Четвертий блок містить сам договір (договір) та його реквізити. Тут можна побачити механізми взаємодії органів місцевого самоврядування з міжнародними компаніями на різних етапах аж до початку впровадження партнерства.

Тобто механізм взаємодії між вітчизняною економікою та ТНК, по суті, є державним посередником між ТНК та місцевими інвесторами на основі матеріальної моделі державно-приватного партнерства.

На практиці це повинно працювати так:

1. Уряд України на основі детального вивчення звітів державних установ та національних економічних науково-дослідних інститутів визначає інвестиційні потреби країни та встановлює умови та принципи взаємодії з іноземними інвесторами.

2. Органи влади готують конкретні інвестиційні пропозиції та інформують торгово-промислові палати про напрями співпраці з іноземними партнерами в окремих видах діяльності у вітчизняній економіці.

3. Транснаціональні корпорації обирають об'єкти інвестування та визначають шляхи виходу на український ринок на основі інформації, отриманої різними інституціями, які взаємодіють у процесі зовнішньоекономічної діяльності в країні.

4. Представники транснаціональних компаній звертаються до Торгово-промислової палати щодо партнерства з українською владою за програмою «Отримання ресурсів через інвестиції в інфраструктуру».

5. Після переговорів між країною та транснаціональною компанією в Торгово-промисловій палаті обидві сторони встановлюють партнерство та беруть на себе два основні зобов'язання:

- ТНК зобов'язується надати певну суму для реалізації підписаних проектів.

- У свою чергу країни укладають концесійні угоди з ТНК, які надають доступ до їх ресурсів.

6. На основі спільного партнерства 60% коштів буде спрямовано на реалізацію національних стратегічних інфраструктурних проектів для зменшення дефіциту інфраструктури країни.

Згідно з угодою, обсяг операційних коштів іноземних транснаціональних компаній має повністю покривати витрати на проект та інфраструктурні кошти.

Для повноцінного функціонування механізму взаємодії національної економіки та ТНК необхідний спільний орган з координації дотримання норм реалізації реалізованих проектів між державою та ТНК – це може бути компанія, яка виконуватиме функцію контролю. Тому цей механізм взаємодії буде дійсним для всіх учасників.

Окрім запропонованого механізму взаємодії вітчизняної економіки та іноземних ТНК, ще одним важливим напрямком підвищення конкурентоспроможності є створення українських ТНК.

За участі іноземних партнерів процес створення українських транснаціональних компаній може бути значно прискорений і розширений у галузевому масштабі. Для цього вітчизняні підприємства мають створювати спільні структури з іноземними компаніями та створювати стратегічні альянси за допомогою транснаціональних корпорацій. Але для цього необхідно вирішити низку питань, зокрема інституційних.

Причиною необхідності вдосконалення інституційного забезпечення є необхідність економії трансакційних витрат, які виникають при взаємодії вітчизняних суб'єктів господарювання з обслуговуючими ТНК. Такі трансакційні витрати пов'язані з: інформаційною симетрією на ринку приймаючої країни; монопольним становищем окремих постачальників послуг; законодавчими бар'єрами для виходу транснаціональних компаній на український ринок; непослідовними системами сертифікації та стандартизації товарів і послуг, системами статистичного обліку; нерозвиненою ринковою інфраструктурою.

Поряд з рекомендаціями зі становлення українських ТНК централізована політика їх підтримки має включати і конкретні заохочувані дії, здатні істотно стимулювати цей процес, зокрема йдеться про ряд пільг, а саме:

- Передача у дочірнє управління компанії закріплених за державою пакетів акцій підприємств-учасників компанії;

- Зарахування заборгованості підприємства, акції якого реалізуються на інвестиційних конкурсах (торгах), в обсяг інвестицій, передбачених умовами такого конкурсу для компанії- покупця;

- Надання державних гарантій для залучення різного роду інвестиційних ресурсів, у тому числі з використанням механізму застави.

Отже задля стимулювання створення вітчизняних ТНК, мається на увазі формування транснаціональних компаній власного базування, необхідна певна політика держави щодо підприємництва, адже тільки великі національні підприємства здатні реально конкурувати на світових ринках та реалізувати закладений у ТНК позитив для національної економіки.

Для сприятливої перспективи розвитку українських ТНК та захисту національної економіки від зарубіжних ТНК доцільно:

- Встановити податки на відтік національного капіталу за кордон;
- Ввести пільгове оподаткування для збільшення прибутку вітчизняних ТНК;
- Визначити список галузей національної економіки, в яких українські ТНК можуть досягти успіху, й обмежити в такі галузі доступ капіталу зарубіжних ТНК;
- Приділяти підвищену увагу операціям зарубіжних ТНК з боку контролюючих податкових органів України;
- Залучення іноземних партнерів на основі спеціалізації і кооперування, що сформує спільні структури і допоможе вступати в стратегічні альянси шляхом створення міждержавних компаній.

Тому питання подальшої діяльності транснаціональних корпорацій в Україні тісно пов'язане з розвитком національної економіки країни та спроможністю країни здійснювати ефективні макроекономічні реформи. Крім того, його популярність у світі залежить від здатності країни проводити макроекономічні реформи, що також є вагомим аргументом для стимулювання іноземних інвестицій в Україну.

Тому для перетворення українського ринку на виключну сферу діяльності іноземних ТНК необхідно розробити державну програму стимулювання формування українських ТНК, перспектива їх створення цілком реальна, а формування може стати стратегічним пріоритетом державної політики. Якщо буде створено відповідне зовнішнє середовище, це дозволить істотно більш конкурентоспроможній економіці, за рахунок власних можливостей транснаціональних корпорацій, забезпечити виживання національних фірм в умовах «чистих» національних виробників, які зобов'язані програти в змаганні. кинути гру.

Водночас забезпечення балансу між іноземними та «українськими» транснаціональними компаніями сприятиме загостренню ринкової конкуренції, сприятиме кращому задоволенню потреб споживачів та підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

Створення власних корпоративних структур транснаціональних корпорацій може стати для України альтернативою та ефективною противагою експансії іноземних компаній. Ці підприємства стануть флагманами національної економіки. Національний капітал може витримати конкуренцію з транснаціональними корпораціями за умови, що він сам організований у потужне фінансово-промислове утворення, порівнянне з міжнародними аналогами та здатне здійснювати активну зовнішньоекономічну політику.

Майже всі транснаціональні корпорації мають штаб-квартири у високорозвинених країнах. НРС знову стануть бенефіціарами іноземного капіталу, а їхня економіка ставатиме все більш залежною від інших країн (приймаючих країн). З іншого боку, якщо на ринку певної країни є дві або більше порівнянних компаній у певній галузі, це може мати дуже позитивний ефект. Таким чином формується рівноправна конкуренція, а умови і можливості кожного підприємства є рівними і впливають один на одного. Ця умова, мабуть, найкраща, оскільки підходить для найвибагливіших клієнтів.

Тому першочергову увагу слід надати антимонопольному законодавству, яке має адаптувати економічну ситуацію до цієї ситуації. Як правило, слабкі

економіки бояться потрапити в залежність від великих транснаціональних компаній. Крім того, часто існує занепокоєння, що ПІІ можуть мати довгостроковий негативний вплив на платіжний баланс (потік прибутку, роялті тощо).

Політика іноземних компаній може бути несумісною з цілями національної безпеки економічної та соціальної політики країни. Різні аспекти впливу ПІІ та різні національні цілі призводять до різної реакції урядів на регулювання ПІІ. Більшість урядів не встановлюють жодних обмежень на відтік капіталу у формі прямих іноземних інвестицій. Однак, коли йдеться про надходження капіталу та інвестицій з-за кордону, з'явилися різні підходи: від безперешкодного надходження (якщо надходження капіталу не загрожує національній безпеці) до дуже суворих обмежень, пов'язаних із політикою протекціонізму [58].

Таким чином, майбутні моделі прямих іноземних інвестицій (ПІІ) є важливою інформацією для політиків, особливо під час серйозних економічних спадів, таких як ті, що спричинені пандемією COVID-19. Проте немає ані емпіричного консенсусу, ані суттєвих поточних емпіричних досліджень щодо найбільш прийнятних інструментів для прогнозування надходжень ПІІ.

Американські компанії також унікальні своєю здатністю розробляти та комерціалізувати високотехнологічні продукти. Сьогодні жодна країна світу не інвестує стільки в інноваційний розвиток, скільки США. При цьому слід враховувати, що для більшості транснаціональних корпорацій США є базовою країною. Цей фактор дуже суттєво впливає на конкурентоспроможність товарів США на світових ринках, розвиток інноваційної інфраструктури та характер міжнародного науково-технічного співробітництва.

Основою системи глобалізації є те, що транснаціональні корпорації мають величезні кошти, величезні ринки збуту, впроваджують передові технології та здійснюють активну інвестиційну політику в глобальному масштабі. Рух транснаціональних корпорацій для впливу на економічні процеси також істотно впливає на політику країн. Завдяки транснаціональним

корпораціям НДДКР просунулися далеко вперед, оскільки саме вони вкладають у цю сферу значні кошти. Таким чином транснаціональні корпорації отримують доступ до важливих наукових досліджень і стають розробниками нових технологій, випереджаючи весь світ.

Сфера інновацій все більше привертає увагу транснаціональних компаній, оскільки саме тут створюються найбільш значні конкурентні переваги, що мають довгостроковий вплив на світові ринки та країни. Сформульована в міжнародній бізнес-практиці стратегія інноваційної діяльності дає змогу сформулювати технологічну політику транснаціональних корпорацій відповідно до їхньої позиції на ринку та завдань розвитку.

Транснаціональні корпорації є результатом процесу глобалізації світової економіки, що призводить до вдосконалення трудових відносин і розширення виробничих зон. Вони допомагають посилити економічну глобалізацію та глобальні конкурентні відносини.

Багатонаціональні корпорації, як правило, зосереджують свої фінансові ресурси в країнах із м'яким податковим законодавством, нижчими тарифами та трансфертними цінами. Таким чином транснаціональні компанії уникають сплати частини податку. Слід також зазначити, що фактори, які відіграють провідну роль у формуванні транснаціональних корпорацій, різні в різних країнах. Так, домінуючий фінансовий капітал США органічно переплітається з великими японськими корпораціями.

У Південній Кореї, Японії, Франції та інших країнах ключову роль відіграє координуюча роль держави в діяльності національних підприємств. Уряди розвинених країн заохочують створення великих і поширених фірм. Уряд надає пільги з податку на прибуток для транснаціональних компаній, головним чином через існуючу контрактну систему для надання контрактів і переважної участі в державних проектах. Уряд послабив або скасував антимонопольне законодавство та надав експортні квоти та стимули для компаній, які займаються військовою інфраструктурою.

Переважає більшість транснаціональних корпорацій ведуть міжнародний бізнес переважно шляхом експорту прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до країн світу. Особливо за рахунок іноземних інвестицій, оборот транснаціональних корпорацій зріс за останні десятиліття, таким чином ставши неперевершеними та домінуючими багатонаціональними економічними гігантами. Те, що сьогодні зазвичай називають «зовнішньою торгівлею», в основному стосується руху товарів і капіталу всередині організованих корпорацій. Їх стратегічною метою є підвищення прибутковості всього ланцюжка поставок, який складається з різних частин глобальної компанії.

Транснаціональні корпорації організують свою діяльність, починаючи з досліджень і розробок і закінчуючи виробництвом і розподілом, і, нарешті, збутом і маркетингом, як міжнародно інтегрований комплекс. Вони використовують найдешевші матеріали, виробляють свою продукцію на місці з найдешевшою робочою силою та використовують свої управлінські та технічні ресурси якомога ефективніше. Це дозволяє їй дуже ефективно диференціювати себе на ринках різних країн. Тому в конкурентній боротьбі з вітчизняними підприємствами він часто буде переважати, що призведе до поступового ослаблення або навіть зникнення вітчизняних малих і середніх підприємств.

Це означає, що коли на ринку працює лише одна велика компанія, вона займає домінуюче становище. Це часто призводить до монополії та зловживань. Країна, в економіці якої домінують іноземні компанії, стає все більш залежною від їхніх бізнес-стратегій, тоді їй буде важко підтримувати її загальну політичну та економічну силу.

ВИСНОВКИ

На сьогоднішній день ТНК є без перебільшення однією з ключових фігур у міжнародних економічних відносинах. Після аналізу нормативно-правової бази стає зрозуміло, що для покращення поточної ситуації необхідна міцна законодавча база. Тобто універсальні обов'язкові правила та норми, які всебічно регулюють діяльність транснаціональних корпорацій, ще не імplementовані, а сучасна міжнародна поведінка є здебільшого декларативною, оскільки явно недостатньо механізмів їх забезпечення на міжнародному рівні.

У зв'язку з цим сьогодні, з огляду на удосконалення міжнародних відносин у контексті діяльності транснаціональних корпорацій, важливим завданням, яке стоїть перед міжнародним співтовариством, є формування основи ефективних та комплексних заходів щодо здійснення правового нагляду за діяльністю транснаціональних корпорацій. на національному та міжнародному рівні фактичної діяльності.

Діючими на сьогодні та основоположними нормативно-правовими актами, які здійснюють правове регулювання діяльності ТНК є наступні:

- Проект Кодексу поведінки ТНК;
- Кодекс іноземних інвестицій;

- Конвенція про транснаціональні корпорації;
- Хартія економічних прав та обов'язків держав, затвердженої резолюцією Генеральної Асамблеї Організації Об'єднаних Націй;
- Регіональна декларація про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства та додатком слугують керівні принципи для багатонаціональних підприємств;
- Принципи щодо контролю за обмеженням ділової практики монополій і компаній;
- Нормативно-правові акти діяльності ТНК в Україні, які представлені внутрішнім законодавством, двосторонніми та багатосторонніми угодами.

ТНК відіграють важливу роль і значення у світі, однак у сучасній науковій доктрині немає єдиного та загальноприйнятого погляду на тлумачення ТНК, включаючи міжнародну поведінку, серед яких існує безліч визначень. Це створює проблему, оскільки відсутність конкретного поняття безпосередньо впливає на те, що характеризує явище і визначає правову природу в цілому.

Багатонаціональні корпорації можна розділити на горизонтально інтегровані транснаціональні корпорації, вертикально інтегровані транснаціональні корпорації та мережеві транснаціональні корпорації. Горизонтально інтегровані транснаціональні корпорації керують підрозділами, які виробляють однакові або схожі товари в різних країнах. Вертикально інтегрована багатонаціональна компанія керує дочірніми компаніями в одній країні, які виробляють товари, які постачаються дочірнім компаніям в інших країнах. Мережа МНК як єдина мережа, що складається з рівноправних і незалежних компаній-партнерів у різних країнах зі змішаною структурою управління.

Правове регулювання діяльності транснаціональних корпорацій ідентифікується як двосторонні інвестиційні угоди, що загострює економічну нерівність у країнах, що розвиваються. Водночас регулювання діяльності ТНК на міжнародному рівні має багато переваг перед національним і регіональним регулюванням, головним чином через міжнародний характер діяльності ТНК.

Вони діють згідно з нормами приватного права, і міжнародна юрисдикція над ними може існувати незалежно від їхньої згоди.

Діяльність транснаціональних корпорацій у сфері інновацій дуже важлива для подальшого розвитку світової економіки. Це означає, що інвестиції в дослідження і розробки можуть не тільки підвищити конкурентоспроможність транснаціональних компаній і допомогти зберегти їх позиції на ринку, але й зробити великий внесок у просування глобального науково-технічного прогресу.

Виходячи на міжнародний ринок інновацій, МНК інтегрують інноваційну діяльність у всю структуру головної компанії, а філії ТНК спеціалізуються на найбільш конкурентоспроможних інноваціях.

Тому існує дуже велика кількість варіантів структурної організації та розвитку транснаціональних компаній, починаючи від мотивації інвестування в інноваційний розвиток – або бути найкращою компанією на ринку, або просто не відставати від конкурентів.

У ТНК працюють два основних типи науково-дослідних відділів. Перший – це сектор, який передає знання, вироблені в рідній країні материнської компанії, і бере участь у їх подальшій комерціалізації. Друге - технічно збільшити обсяг наукових знань усієї структури транснаціональних корпорацій, включаючи дочірні компанії в різних країнах. Таким чином, ТНК розробляють і впроваджують новітні розробки не тільки в країні-базі, а й в інших країнах, підвищуючи тим самим загальний рівень участі країн в інноваційній діяльності.

Як наслідок, пандемія коронавірусу вплинула на функціонування всього світового економічного механізму, включно з транснаціональними корпораціями, які були змушені протягом кількох днів коригувати свої організаційні моделі відповідно до обмежень, що відрізняються від країни до країни.

Так звані «цифрові транснаціональні корпорації», які можуть швидко реорганізувати виробництво у відповідь на нові кризові умови, досягли свого піку.

Тому транснаціональні корпорації є локомотивом інвестицій і розвитку сучасної світової економіки. Незважаючи на тимчасове падіння фінансових показників, спричинене епідемією коронавірусу, у 2021 році «цифрові» транснаціональні корпорації змогли частково відновити свій потенціал розвитку та темпи.

Транснаціональні корпорації активізують міжнародні процеси в усіх формах міжнародних економічних відносин. У сучасних умовах господарювання розвиток великих промислових підприємств і міжнародних фінансово-промислових груп сприяє підвищенню економічної могутності та зміцненню геополітичного статусу країн світу.

Криза, викликана пандемією COVID-19, різною мірою вплинула на різні типи транснаціональних компаній. Найбільше страждають ті, чиє виробництво прив'язане до конкретного місця.

Незважаючи на те, що пандемія COVID-19 мала величезний вплив на багатонаціональні корпорації, багато галузей продемонстрували надзвичайну стійкість, особливо ті, які швидко перейшли на оцифровку, технології та інновації.

Можна зробити висновок, що до подій лютого 2022 року більшість найвидатніших транснаціональних корпорацій світу досить успішно працювали в Україні. Однак сьогодні складно передбачити найближче майбутнє, оскільки невідомо, скільки триватимуть бойові дії в Україні та коли дочірні компанії ТНК зможуть відновити роботу.

Під час пандемії COVID-19 основними ризиками та загрозами, з якими стикаються ТНК, є порушення внутрішніх зв'язків між афілійованими компаніями ТНК та відмінності в правилах і обмеженнях у різних країнах.

Нинішня глобальна геополітична ситуація змусила декого поставити під сумнів успіх глобалізації та те, чи є більш взаємопов'язана економіка довгостроковою стратегією перед обличчям поточних і майбутніх збройних конфліктів і війн.

Транснаціональні корпорації є результатом процесу глобалізації світової економіки, що призводить до вдосконалення трудових відносин і розширення виробничих зон. Вони допомагають посилити економічну глобалізацію та глобальні конкурентні відносини.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Біла С.О. Роль CSR ТНК у концепції інклюзивного капіталізму / С.О.Біла // Бізнес, освіта і наука: вектори співпраці: матеріали III Міжнародного науково-практичного форуму (8-10 квітня 2021 р. – Київ: Національний університет «Києво- Могиллянська академія», К.: Інтерсервіс, 2021. – С.168-171.
2. Гальчинский А. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: моногр.: у 3 т. / А. Гальчинский, В. Геєць; за заг. ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – Т. 3. – 556 с.
3. Гельнер І. Модифікація системи державного регулювання діяльності ТНК в Україні / І. Гельнер // Підприємництво, господарство і право. – 2016. – № 4. – С. 163–166.
4. Гражевська Н. Забезпечення національної економіки в глобальному постіндустріальному вимірі / Н. Гражевська // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 54–63.
5. Закон України «Про ратифікацію Конвенції про транснаціональні корпорації» від 06.01.2004 № 36
6. Карамбович І. ТНК у системі світового господарства. Київ, 2008. 36 с.

- Київ: Знання, 2004. – 449 с.
7. Кравчук О. Шляхи стимулювання іноземних інвестицій транснаціональних корпорацій в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua
8. Ляшенко О. Моделі комерціалізації та трансферу технологій в умовах глобального середовища: Монографія / Оксана Миколаївна Ляшенко. – Тернопіль: Економічна думка. – 2017. – 366 с.
9. Ляшенко О. Підхід до дослідження впливу структури галузевого ринку на інноваційну активність підприємств / О.М. Ляшенко, З.М. Бойко // Актуальні проблеми економіки. – В. 4. – 2020. – С. 17-24.
10. Ляшенко О. Стратегічні альянси як модель побудови партнерських відносин в міжнародній інноваційній діяльності / О.М. Ляшенко // Галицький економічний вісник. – Випуск No 4 (19). – 2018. – С. 25-31.
11. Молчанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09718.pdf>
12. Нагачевська Т. Сучасні тенденції міжнародного трансферу технологій та перспективи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: nbuv.gov.ua
13. Основні інвестори в Україну. Звіт про прямі іноземні інвестиції в Україну в 2019 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
14. Побоченко Л.М. Вплив пандемії COVID-19 на інвестиційну діяльність ТНК. Трансформація функцій держави в умовах глобалізації: Дискусійна платформа, 19 травня 2021 року: тези доп. – К., 2021.– С.85-91.
15. Побоченко Л.М. Оцінка інноваційних позицій ТНК розвинених країн світу / Л.М. Побоченко // Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти: зб. наук. пр. Вип. 4. – 2019.– С.91-103.

16. Побоченко Л.М. Сучасні тенденції розвитку ТНК в конкурентному бізнес-середовищі / Л.М. Побоченко // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2017.– №2. – С. 59-64
17. Поляков В. Світова економіка і міжнародний бізнес / заг. ред. В.В. Полякова, Р.К. Щедрина. – К.: Вид. КНОРУС, 2005. – 656 с.
18. Пономаренко І.В. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економіку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1798>
19. Рокоча В. Транснаціональні корпорації. Київ, 2020. 304 с.
20. Румянцев А. Міжнародна економіка: Підручник / За ред. Румянцева А.П.
21. Світовий і вітчизняний досвід створення і функціонування інноваційних структур [Електронний ресурс]. – Режим доступу: slv.com.ua
22. ТНК і світове виробництво інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://georub.narod.ru>
23. Фінансово-економічний журнал «Forbes» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forbes.com/>
24. Хоменко І.Б. Вплив транснаціональних корпорацій на конкурентне середовище національної економіки: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.02 / І.Б. Хоменко; Київ. Нац. торг.-економ. Університет. – 2020. – 21 с.
25. Шабаліна Л.Д. Аналіз впливу транснаціональних корпорацій на економіку України. Донецьк, 2012. С. 59–63 с.
26. Якубовський С.О. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності. Київ, 2015. 488 с.
27. Atkinson R. Competitiveness, innovation and productivity: clearing up the confusion [Electronic resource]. – Access: <http://www2.itif.org/2013-competitiveness-innovation-productivity-clearing-up-confusion.pdf>
28. Benedetto D. Networking capability and new product development // IEEE Transactions on Engineering Management. – 2019. – P. 4-19.

29. Dodgson M., Gann D. та Salter A. The Management of Technological Innovation: Strategy and Practice. Oxford University Press, 2018. 53 p.
30. Dollar D. The Global Competitive / D. Dollar, E. Wolf // Journal of International Economics. – 2013. – No 27 (3–4). – Oxford University Press. – P. 199–220.
31. Freeman C. As Time Goes By. From the Industrial Revolutions to the Information Revolution / C. Freeman – Oxford: Oxford University Press, 2021.
32. Gardiner B. Competitiveness, productivity and economic growth across the European regions [Electronic resource]. – Access: <http://www-sre.wu-wien.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa04/PDF/333.pdf>
33. Global Competitiveness Report 2021 [Electronic resource]. – Access: <https://www3.weforum.org/maintenance/public.htm>
34. Global Innovation 1000 Study [Electronic resource]. – Access: <https://www.strategyand.pwc.com>
35. Harvard Business Review [Electronic resource]. – Access: <https://hbr.org>
36. <http://www.ft.com/intl/indepth/ft500> – офіційна сторінка Financial Times.
37. <https://unctad.org> – офіційна сторінка Конференції Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД).
38. <https://www.imf.org> – офіційна сторінка Міжнародного валютного фонду (МВФ).
39. <https://www.wto.org> – офіційна сторінка Світової організації торгівлі (СОТ).
40. Impact of Transnational Corporations Activity on the Economic Development of Ukraine [Electronic resource]. – Access: <https://transitionacademiapress.org>
41. Kleinknecht A. Innovation patterns in crisis and prosperity: Schumpeter's long cycle reconsidered. – Hong Kong, 2013. – 203 p.
42. Konina Y. The sixth technological mode and management of modern companies // Economic and Law Issues. – 2020. – P. 40.

43. Maria P. Integration striving towards the innovative future // *New Science: Experience, Traditions, Innovations.* – 2019. – P. 26.
44. Mensh G. *Stalemate in technology: innovation overcome the depression* / G. Mensh. – Cambridge (Mass), 2011. – 714 p.
45. Oki K. Managing interna competition in multinational corporations: the role of home bases // *International Journal of Productivity and Quality Management.* – 2019. – P. 4-19.
46. Pedraza A., Ortega R. Banking sector performance during the COVID-19 crisis // *World Bank Policy Research Working Paper.* – 2020.
47. Rating The Global 2000 [Electronic resource]. – Access: <https://www.forbes.com/lists/global2000/>
48. The 2021 EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Electronic resource]. – Access: <http://ec.europa.eu>
49. The multinational company is introuble [Electronic resource]. – Access: <https://www.economist.com/news/leaders/21715660-global-firms-aresurprisingly-vulnerable-attack-multinational-company-trouble>
50. The World's Largest Public Companies 2019 [Electronic resource]. – Access: <https://www.forbes.com/sites/jonathanponciano/2019/05/15/worlds-largest-companies-2019-global-2000/#3ad5564d4ada>
51. Top 10 green companies in the world [Electronic resource]. – Access: <https://www.newsweek.com/green/top-10-green-companies-world>
52. Where are the global hotspots for MNC subsidiaries? [Electronic resource]. – Access: <https://www.investmentmonitor.ai/insights/where-are-the-global-hotspots-for-mnc-subsidiaries>
53. World investment report 2021 [Electronic resource]. – Access: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_en.pdf
54. World trends in R&D private investment [Electronic resource]. – Access: <http://europa.eu>
55. World's Most Admired Companies [Electronic resource]. – Access: <http://fortune.com/worlds-most-admired-companies/2021/google-2/>

56. Zapadnyuk A, Sorvirova V. Integration as a catalyst of innovative development in the European Union // Bulletin of Economic Integration. – 2021. – P. 26.