

<https://doi.org/10.15407/etet2025.03.101>

УДК: 339.727.22:339.9

JEL: F21, F23, O19, K23

Максим Лазаренко

ЕВОЛЮЦІЯ РЕГУЛЯТОРНОГО СЕРЕДОВИЩА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У ГЛОБАЛЬНОМУ ІНВЕСТИЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ КІНЦЯ ХХ – ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

У статті досліджено економічну складову сучасного регулювання транснаціональних корпорацій (ТНК) у контексті еволюції міжнародного інвестиційного середовища з 1990-х років до сьогодення. Основна увага приділена динаміці нормативних підходів, які формуються на перетині державної економічної політики, ринкових чинників і міжнародного договірнього процесу. У фокусі аналізу – вплив регуляторних змін на прийняття інвестиційних рішень ТНК, зокрема у сфері прямих іноземних інвестицій (ПІІ), а також трансформація глобального конкурентного середовища під тиском як обов'язкових, так і добровільних регуляторних інструментів.

Розглянуто, як лібералізація національного законодавства та зростання кількості двосторонніх інвестиційних угод сприяли залученню приватного капіталу в країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються. Аналізуються регіональні ініціативи та багатосторонні процеси – зокрема в рамках ГАТТ/СОТ, ОЕСР та діяльності Світового банку, – які відіграли ключову роль у формуванні інституційного середовища для економічної діяльності ТНК. Зроблено спробу визначити, у який спосіб ці ініціативи впливають на інвестиційні потоки, структуру конкуренції та економічні рішення корпорацій у глобальному масштабі.

Окрема увага приділена ролі м'якого права, корпоративного саморегулювання та кодексів поведінки як альтернатив або доповнень до класичних правових ін-

Лазаренко Максим Ігорьович (lazarenko1404@gmail.com), аспірант економічного факультету Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0005-9733-9485>

Цитування:

Лазаренко, М.І. (2025). Еволюція регуляторного середовища транснаціональних корпорацій у глобальному інвестиційному просторі кінця ХХ – початку ХХІ століття. *Економічна теорія*, (3), 101–119. <https://doi.org/10.15407/etet2025.03.101>

Lazarenko, M. (2025). Evolution of the regulatory environment of transnational corporations in the field of global investments in the late XXth and early XXIst century. *Ek. teor. – Economic theory*, (3), 101–119. <https://doi.org/10.15407/etet2025.03.101>

© Видавець Державна установа "Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України", 2025.
Стаття відкритого доступу за ліцензією CC BY-NC-ND 4.0
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode.uk>)

струментів. Ці механізми розглядаються не лише як інструменти зниження трансакційних витрат, а й як чинники, що формують економічну відповідальність ТНК перед державами, ринками та суспільством.

За допомогою ретроспективного аналізу було виокремлено дисбаланс між економічною потужністю ТНК і можливостями держав їх ефективно регулювати в умовах глобалізованої економіки. Підкреслено, що відсутність узгодженого глобального договору щодо ТНК породжує фрагментацію нормативного поля, що зі свого боку створює асиметрії в економічних стимулах для різних груп держав і компаній.

На основі отриманих результатів з урахуванням міжнародного досвіду автор обґрунтовує необхідність економічно збалансованої моделі міжнародного регулювання ТНК, яка б враховувала як потреби держав у збереженні суверенітету, так і необхідність забезпечення прозорих та стабільних правил для бізнесу. Підкреслюється, що нові інструменти регулювання мають поєднувати гнучкість і адаптивність із чіткою економічною орієнтацією на сталий розвиток, інвестиційну безпеку та ефективну конкуренцію.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, економічне регулювання, прямі іноземні інвестиції, інвестиційна політика, двосторонні інвестиційні договори, сталий розвиток.

EVOLUTION OF THE REGULATORY ENVIRONMENT OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN FIELD OF GLOBAL INVESTMENTS IN THE LATE XXth AND EARLY XXIst CENTURY

Maksym Lazarenko (lazarenko1404@gmail.com) Postgraduate Student of the Department of Economic Theory and Economic Methods of Management, V.N. Karazin Kharkiv National University. ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0005-9733-9485>

The article examines the economic dimension of modern regulation of transnational corporations (TNCs) in the context of the evolving international investment environment from the 1990s to the present. Particular attention is given to the dynamics of regulatory approaches shaped at the intersection of state economic policy, market forces, and international treaty processes. The analysis focuses on the impact of regulatory changes on the investment decision-making of TNCs, particularly in the area of foreign direct investment (FDI), as well as on the transformation of the global competitive landscape under the influence of both mandatory and voluntary regulatory instruments.

The study explores how the liberalization of national legislation and the expansion of bilateral investment treaties have contributed to attracting private capital to transition and developing economies. It analyzes regional initiatives and multilateral processes – particularly those within the frameworks of GATT/WTO, the OECD, and the World Bank – which played a key role in shaping the institutional environment for the economic activities of TNCs. An attempt is made to assess how these initiatives influence investment flows, competition structures, and corporate decision-making on a global scale.

Special attention is devoted to the role of soft law, corporate self-regulation, and codes of conduct as alternatives or complements to classical legal instruments. These mechanisms are viewed not only as tools for reducing transaction costs but also as instruments shaping the economic accountability of TNCs to states, markets, and society at large.

Through retrospective analysis, a disparity was identified between the economic power of transnational corporations and the capacity of states to effectively regulate them within a globalized economy. It is emphasized that the absence of a coherent global agreement on TNCs leads to the fragmentation of the regulatory landscape, which in turn creates asymmetries in economic incentives for different groups of states and corporations.

Drawing on the obtained findings and international experience, the author substantiates the need for an economically balanced model for the international regulation of transnational corporations, one that would account both for states' imperatives to preserve sovereignty and for the necessity of establishing transparent and stable rules for business operations. It is underscored that new regulatory tools should combine flexibility and adaptability with a clear economic orientation toward sustainable development, investment security, and effective competition.

Keywords: transnational corporations, economic regulation, foreign direct investment, investment policy, bilateral investment treaties, sustainable development.

Нормативна база для транснаціональних корпорацій (ТНК) у світі змінюється, оскільки національне законодавство стає більш обмежувальним, а двосторонні та багатосторонні переговори намагаються скоординувати правові стандарти та практику. Проте міжнародній системі все ще бракує узгодженого набору принципів інвестування, щоб сформувати та скерувати цю еволюцію. Поширення часткових угод може призвести до заплутаного регуляторного калейдоскопу, що призведе до посилення конфлікту між урядами та ТНК. Розробка широких рамок для міжнародних інвестицій розглядається як спосіб стабілізації глобальної економічної системи, водночас надаючи напрямок і узгодженість регуляторного середовища, з яким стикається транснаціональний бізнес.

Дослідження регуляторного середовища транснаціональних корпорацій ТНК спирається на широке коло теоретичних підходів та методологічних інструментів, які еволюціонували паралельно з розвитком глобалізації та трансформаціями у світовій економіці.

Вагомий внесок у дослідження переваг і недоліків корпоративних структур, до яких можна віднести і сучасні ТНК, зробили такі представники економічної думки, як А. Берлі, М. Бунге, І. Валлерстайн, Т. Веблен, О. Вільямсон, А. Гриценко, А. Гундер Франк, Дж. М. Кейнс, Дж. Коммонс, Р. Коуз, А. Маршалл, Т. Мен, Л. Мізес, Д. Норт, Д. Рікардо, А. Сміт, Дж. Стігліц, Е. Тоффлер, М. Туган-Барановський, О. Уільямсон, М. Фрідман, Й. Шумпетер.

Мета дослідження – здійснення політекономічного аналізу кон'юнктури регуляторного середовища ТНК, а також виявлення передумов, необхідних для створення ефективних міжнародних корпоративних структур на основі балансу їхніх переваг і недоліків.

На ранніх етапах формування теоретичних основ вивчення ТНК домінував **неокласичний підхід**, який розглядав діяльність корпорацій через призму ліберальної економічної моделі. Згідно з нею, ефективність функціонування ринкових механізмів обумовлювала потребу в мінімальному державному втручанні. Неокласики наголошували на важливості вільного руху капіталів та товарів, що створювало підґрунтя для лібералізації регу-

лювання ТНК (*Friedman, 1962*). Представники цієї школи, зокрема М. Фрідман, стверджували, що роль держави має зводитися до забезпечення сприятливого інституційного середовища.

На зміну неокласичному підходу вийшли положення **інституційно-нальної економічної теорії**, котрі акцентують увагу на ролі формальних та неформальних інститутів у формуванні корпоративної поведінки. З позицій цього підходу, регуляторні режими в різних країнах створюють неоднорідне середовище для функціонування ТНК, впливаючи на їхні інвестиційні рішення та моделі взаємодії з державами (*Williamson, 1970*). Зокрема, роботи О. Вільямсона та Д. Норта суттєво поглибили розуміння механізмів взаємозалежності між інституційною якістю державного управління і ефективністю глобального бізнесу.

Одночасно набули поширення критичні підходи, зокрема **теорія залежності** та **світ-системний аналіз**, які трактують діяльність ТНК як інструмент глобальної експлуатації та нерівноправного розвитку. Згідно з І. Валлерстайном та А. Гундером Франком, ТНК зміцнюють позиції країн "центру", тоді як "периферія" перетворюється на постачальника дешевих ресурсів і робочої сили. Така перспектива актуалізувала дискусії щодо необхідності посилення регуляторного контролю за ТНК, особливо у країнах, що розвиваються (*Wallerstein, 2004*).

Науковим товариством було визнано, що поява ТНК створила унікальні виклики для національних урядів. Ці підприємства безпосередньо підпадали під юрисдикцію кожної країни, в якій вони діяли, проте жоден окремих політичний суверен не мав повного контролю над ними. Багато-національні та транснаціональні інтегровані операції дали ресурси та можливості, недоступні виключно національним фірмам, надаючи ТНК більше незалежності від політичного спрямування місцевого уряду. У 1960-х і особливо в 1970-х роках між ТНК і національною владою, а також між "приймаючими" і "материнськими" урядами цих підприємств виникли зіткнення через низку регуляторних питань, що впливають на діяльність ТНК (*Addo, 2014. P. 133–147*).

Багатостороннє вирішення інвестиційних суперечок виявилось неможливим без твердої міжнародної угоди щодо принципів глобального інвестування. Гаванська хартія 1948 року та запропонована нею Міжнародна торговельна організація зазнали невдачі у суперечці щодо компенсації за експропрійовану іноземну власність. Таким чином, післявоєнний міжнародний економічний порядок був побудований навколо Міжнародного валютного фонду (МВФ) та Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР) для управління фінансовою співпрацею, а залишки Міжнародної торговельної організації були зібрані в Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (ГАТТ) для охоплення питань торгівлі.

У 1980-ті роки закріпилася **неоліберальна доктрина**, що радикально змінило міжнародну економічну арену, розширивши роль і значення ПІІ. Прямі іноземні інвестиції зростали швидше, ніж експорт товарів або середній валовий внутрішній продукт, а загальний обсяг прямих іноземних інвестицій досяг 1,9 трильйона доларів США до 1991 року. Інвестиційні рішення також дедалі більше впливали на світові торгові потоки. Наприклад, 80% торгівлі Сполучених Штатів здійснюють ТНК: такі компанії, як ExxonMobil та General Motors, забезпечують значну частину експортно-орієнтованої продукції². З часом неоліберальний підхід стає об'єктом критики за посилення нерівності та домінування корпорацій над державами. Це зумовило появу **постнеоліберальної критики**, яка закликає до балансу між свободою бізнесу та соціальною відповідальністю, акцентуючи увагу на ролі громадянського суспільства у процесах глобального регулювання.

З методологічного погляду, дослідники використовували різноманітні підходи: порівняльний аналіз правових і економічних систем регулювання, історико-генетичний метод для простеження етапів еволюції підходів до ТНК, кейс-стаді окремих корпорацій та індустрій, а також емпіричні статистичні методи (зокрема регресійний аналіз, аналіз панельних даних) для встановлення залежностей між рівнем регуляції та індикаторами економічної діяльності ТНК.

Фінансові кризи та глобальна рецесія 1980-х років призвели до того, що більшість країн, що розвиваються, боролися з безпрецедентним тягарем зовнішнього боргу, збільшивши їхні потреби, але зменшивши їхню привабливість для ПІІ. Транснаціональні корпорації зосередили нові інвестиції в "тріаді" Західної Європи, Північної Америки та Японії, але потоки прямих іноземних інвестицій вийшли з традиційної моделі. Відтік прямих іноземних інвестицій з Японії прискорився, тоді як європейські ТНК поперемінно інвестували за кордон і поверталися всередину, щоб підготуватися до реформ внутрішнього ринку Європейського Союзу. США привернули величезні надходження ПІІ, ставши найбільшою у світі приймаючою країною, а також залишаючись найбільшою країною базування для ТНК. Наприкінці десятиліття комуністичні режими по всій Центральній, Східній Європі почали падати, змінюючи ідеологічну ворожість багатьох з цих країн до приватних інвестицій. Слідом за цим відбулася лібералізація економічних відносин з комуністичними країнами Азії, що ввело додатковий фактор у зростаючу конкуренцію за ПІІ.

Далі наведена таблиця, що відображує трансформацію глобального бізнес-середовища ТНК упродовж останніх десятиліть. Представлено по-

² UNCTAD. (1993). *World investment report 1993: transnational corporations and integrated international production*. https://unctad.org/system/files/official-document/wir1993_en.pdf

рівняльні дані щодо найбільших ТНК за доходами, вона відображає зміни у географії походження компаній, обсягах сукупних доходів, чисельності працівників, масштабах міжнародної присутності, а також узагальнену характеристику кожного періоду.

Динаміка, відображена в таблиці, свідчить про суттєве зростання ролі ТНК у глобальній економіці протягом останніх десятиліть. Збільшення сукупних доходів від приблизно на 489% у цей період є яскравим показником посилення їх економічної могутності. Паралельно спостерігається розширення їх географічної присутності (від 50 до понад 100 країн) та зростання кількості працівників, що вказує на глибоку інтеграцію ТНК у національні економіки. Така експансія значно посилити вплив ТНК на приймаючі країни, зокрема у сферах зайнятості, податкових надходжень, технологічного обміну та формування внутрішніх ринків. Водночас це створює виклики для держав у частині регулювання, забезпечення економічного суверенітету та уникнення залежності від рішень глобальних

Таблиця

**Транснаціональні корпорації:
динаміка доходів, зайнятості та присутності: 1990–2024**

Рік	Провідні ТНК за доходами	Країни походження	Сукупні доходи (млрд \$)	Кількість працівників	Операції в країнах	Глобальна кон'юнктура
1990	General Motors, Exxon-Mobil, Ford Motor	США	~290–310	~600,000+	50+	Домінування промислових та нафтових гігантів
2000	General Motors, Walmart, ExxonMobil	США	~500–518	~1 млн+	60+	Початок глобальної експансії роздрібних мереж
2010	Walmart, Royal Dutch Shell, ExxonMobil	США, Нідерланди	~970–977	~2 млн+	70–80+	Глобальна інтеграція, ТНК КНР починають зростають
2015	Walmart, Sinopec, Shell	США, Китай	~1170	~2,3 млн	80+	Зміщення лідерства в бік Азії
2020	Walmart, Sinopec, State Grid	США, Китай	~1315	~2,5 млн	90+	Технологічні компанії нарощують силу
2024	Walmart, Amazon, State Grid	США, Китай	~1767	~3 млн+	100+	Big Tech, E-commerce та енергетика лідирують

Джерело: складено автором на основі: The Fortune Global 500 – an annual ranking of the top 500 corporations worldwide as measured by revenue. <https://fortune.com/ranking/global500/>

бізнес-центрів. Зростання ролі ТНК, особливо з країн Азії та у сфері цифрових технологій, трансформує традиційні моделі взаємодії між державами та транснаціональним капіталом, посилюючи конкуренцію за інвестиції та вплив у глобальному просторі.

Еволюція регуляторної політики щодо прямих іноземних інвестицій у 1990-х роках

Неолібералізм є однією з найвпливовіших ідеологій у сучасній економіці і політиці, і він має суттєвий вплив на те, як регулюється діяльність транснаціональних корпорацій. Суть неолібералізму полягає у вірі в те, що ринок сам по собі є найефективнішим механізмом розподілу ресурсів, а роль держави має бути мінімальною. З цієї точки зору держава не повинна втручатися у діяльність бізнесу більше, ніж це необхідно, і тим більше – не повинна створювати перешкоди для розвитку приватного підприємництва, яке вважається рушієм економічного зростання.

У контексті ТНК це означає, що діяльність таких корпорацій має бути максимально вільною від жорстких державних регуляторних норм. Відповідно до неоліберальних ідей, регулювання має бути обмеженим, адже надмірний контроль, бюрократія і суворі обмеження нібито гальмують інновації, знижують конкурентоспроможність і стримують розвиток міжнародної торгівлі. Багато урядів, особливо в 1980–2000-х роках, впроваджували політику лібералізації, відкривали свої економіки для іноземних інвестицій і знижували тарифи та митні бар'єри саме під впливом неоліберальної доктрини. Ідея полягала в тому, що коли ринки стають більш відкритими, а компанії отримують більше свободи, вони будуть ефективніше працювати, вкладати у розвиток, створювати робочі місця і це врешті-решт принесе користь економіці в цілому.

Однак неолібералізм не пропонує тотальної відсутності правил, а радше підтримує ідею саморегулювання. Замість того, щоб держава диктувала жорсткі норми, очікується, що самі ТНК будуть добровільно дотримуватися певних етичних стандартів, впроваджувати корпоративну соціальну відповідальність (КСВ), враховувати екологічні вимоги, а також відповідати на суспільні очікування. Проте на практиці це далеко не завжди працює і часто спостерігається, що ТНК уникають таких зобов'язань або використовують їх для створення іміджу, не змінюючи суттєво свого впливу на соціум чи навколишнє середовище.

Важливо також зазначити, що неоліберальний підхід до регулювання ТНК сильно орієнтований на ідею глобальних ринків як найкращих регуляторів. Конкуренція в глобальному масштабі, за цією логікою, має стимулювати компанії до більшої ефективності, прозорості і навіть до підвищення стандартів, бо лише ті, хто здатні конкурувати на відкритому ринку,

залишаться на плаву. Однак це припущення часто ігнорує різницю у ресурсах та владі між великими транснаціональними корпораціями і державами, особливо тими, що розвиваються. Найчастіше саме великі ТНК мають більшу владу, ніж уряди, і можуть впливати на політику країн на свою користь, уникаючи при цьому відповідальності за соціальні чи екологічні наслідки своєї діяльності.

Критики неолібералізму наголошують, що такий підхід створює великий простір для зловживань. Відсутність достатнього державного контролю і надія на саморегулювання часто призводить до експлуатації працівників, порушення трудових прав, погіршення екологічної ситуації, а також посилення соціальної нерівності. Багато міжнародних дослідників і активістів звертають увагу, що неоліберальна політика, орієнтована на максимізацію прибутку і мінімізацію регулювання, може бути вигідною лише певним економічним елітам і транснаціональним корпораціям, водночас загрожуючи стабільності і добробуту широких верств населення.

Ухвалення менш обмежувальних національних законів, що регулюють ПІІ, є найбільш очевидною та широко розповсюдженою зміною в регуляторному кліматі для ТНК на початку 1990-х років. Країни по всьому світу активно змагалися за можливості продуктивного зростання, які супроводжують приватні іноземні інвестиції. Зокрема, країни, що розвиваються, скасовували обмежувальні заходи, які перешкоджають або дискримінують іноземних інвесторів, створюючи більш відкритий і сприятливий інвестиційний клімат. Колишні комуністичні країни так само поспішали розробити сучасні режими ПІІ, щоб залучити приватний капітал, раніше виключений з ідеологічних міркувань із централізовано планованої та контрольованої економіки. Зміни в обох цих регіонах полягають у переході від економіки з високим етатистським настроєм і протекціоністськими стратегіями імпортозамінного розвитку до відкритої, вільнішої ринкової політики, що робить акцент на експортоорієнтованому зростанні. Ця трансформація підсилює потенційні вигоди від діяльності іноземних філій, які можуть інтегруватися у глобальну систему розподілу та маркетингу компаній.

Сполучені Штати в цей період були винятком із цієї тенденції до лібералізації. Країна, яка довгий час була прихильником відкритої політики щодо прямих іноземних інвестицій (ПІІ), зіткнулася з труднощами в адаптації до політичних, економічних і соціальних викликів, пов'язаних із її новою роллю як основного отримувача ПІІ. Попри жваві публічні дискусії та численні пропозиції щодо обмежень іноземних інвестицій, єдиними фактично ухваленими заходами стали механізми перегляду національної безпеки, які є доволі поширеною практикою в багатьох інших країнах у сфері іноземних злиттів і поглинань (*Hansen, Aranda, 1990*).

Пов'язаним, але менш обговорюваним елементом національної політики щодо прямих іноземних інвестицій є можливість для урядів країн походження встановлювати обмеження на відплив капіталу. Уповільнення економічного розвитку та посилення міжнародної конкуренції посилюють внутрішній тиск з метою утримання капіталу, технологій і зайнятості в країні походження. Деякі уряди запровадили програми стимулювання, щоб заохотити орієнтовані на внутрішній ринок дослідження та виробничу діяльність, лише небагато з них вдалися до відвертих спотворень, таких як заборона або суворе покарання ПІІ.

Другою важливою нормативною зміною є поширення двосторонніх інвестиційних договорів. Ці інструменти розширюються за кількістю та обсягом як доповнення до менш обмежувальних національних законів. Ці договори, спочатку укладені в 1960-х роках між європейськими країнами та їхніми колишніми африканськими колоніями, протягом 1990-х років збільшилися більш ніж удвічі. Цей процес охопив Латинську Америку, Центральну та Східну Європу та США. Двосторонні інвестиційні угоди в США також запровадили нові зобов'язання щодо умов входу та доступу, а також заборони та вимоги до торгової ефективності. Ці двосторонні угоди, які сприймалися як важливий символічний, а також суттєвий крок у створенні привабливого клімату для прямих іноземних інвестицій, розширювалися і надалі. Однак різні інтереси, пріоритети та відносні переговорні позиції між сторонами договору призвели до того, що загальна структура таких угод не мала необхідної узгодженості та послідовності, що було б бажаним для транснаціонального бізнесу³.

Питання прямих іноземних інвестицій також було центральними для розширеного кола регіональних і багатосторонніх переговорів. На регіональному рівні перетворення ЄС зі спільної торговельної зони на внутрішньо інтегрований ринок сформувало спільні правила щодо інвестицій, а також торгівлі та монетарних питань. Водночас угода про вільну торгівлю між США та Канадою, а також Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА), не привела до створення інтегрованого регіонального ринку, а містила положення, що стосуються стандартів і правил ПІІ.

У багатосторонньому плані Уругвайський раунд переговорів ГАТТ вперше порушив низку інвестиційних питань. Вимоги до ефективності торгівлі посідають важливе місце серед тем, що обговорюються як інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею, тоді як переговори щодо торгівлі послугами та прав інтелектуальної власності стосуються як ПІІ, так і традиційних торговельних дебатів. Результати цих переговорів, включаючи можливий

³ UNCTAD. (1992). *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth*. https://unctad.org/system/files/official-document/wir1992overview_en.pdf

прогрес у питаннях, пов'язаних з інвестиціями, залишалися неясними. Проте остаточні результати, безумовно, були не більше, ніж перший крок у формулюванні багатосторонньої угоди та розширенні співпраці з цих питань. Крім того, незважаючи на те, що СОТ включає більшість держав світу, охоплення нових угод дедалі більше обмежується переходом від традиційних принципів найбільшого сприяння до умовної взаємності як основи для включення в угоду⁴.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) має найуспішніший досвід у формуванні багатосторонньої угоди з питань міжнародних інвестицій. Ініціатива ОЕСР передбачала розробку широкомасштабного нового інструменту інвестування, який включає та ґрунтується на перших кодексах лібералізації капіталу ОЕСР, а також її Декларації 1976 року про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства. Ці угоди поєднували обов'язкові багатосторонні зобов'язання з заявами про політичні цілі та включали схвалений урядом набір добровільних вказівок щодо поведінки ТНК. Проте відносно схожі перспективи та цілі індустріально розвинених країн-членів цієї організації порівняно з поглядами та цілями всього світового співтовариства обмежують корисність будь-якої ймовірної угоди для вирішення повного спектру проблем ТНК.

У 1992 році Комітет розвитку Світового банку взяв на себе нові зусилля, вивчаючи існуючі правові інструменти, що регулюють ПІІ на національному, двосторонньому та регіональному рівнях. Комітет розвитку розглянув проєкт "Керівництва щодо режиму прямих іноземних інвестицій". Ці рекомендації були зосереджені на правовому режимі ПІІ з метою покращення інвестиційного клімату та стимулювання збільшення потоків ПІІ. Комітет розвитку звернув увагу на ці настанови до урядів країн-членів. Багатопрофільна агенція гарантування інвестицій (MIGA) Світового банку та Міжнародний центр з вирішення інвестиційних суперечок (ICSID) також починають надавати практичні послуги у структуруванні стосунків між іноземними інвесторами та урядами приймаючих країн⁵.

Організація Об'єднаних Націй (ООН) вирішує проблеми ТНК, як правило, через роботу своєї Комісії з транснаціональних корпорацій, а також у рамках тематичних заходів, вжитих організаціями, зокрема Конференцією ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Міжнародною організацією праці (МОП), Всесвітньою організацією охорони здоров'я (ВООЗ) і розглядом Генеральною Асамблеєю ООН таких питань, як захист споживачів. Мандат Комісії з транснаціональних корпорацій включав найповнішу міжнарод-

⁴ UNCTAD. (2003). *WORLD TRADE ORGANIZATION 3.5 GATT 1994*. https://unctad.org/system/files/official-document/edmmisc232add33_en.pdf

⁵ World Bank. (1992). *Guidelines on the Treatment of Foreign Direct Investment*. <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/2815/download>

дну спробу сформулювати Кодекс поведінки, який би стосувався як урядових, так і корпоративних прав і обов'язків щодо ПІІ. Розпочавшись у неспокійній атмосфері середини 1977 року, ця діяльність була визнана політично тупиковою в 1992 році, незважаючи на досягнення суттєвої згоди щодо більшості елементів можливого кодексу.

Нездатність вийти з політичного глухого кута щодо Кодексу залишає систему ООН і, власне, світове співтовариство без загального набору принципів ПІІ, щоб об'єднати та сформувати різноманітний і все ще зростаючий набір партикулярних домовленостей, що впливають із двосторонніх, регіональних і багатосторонніх угод. До відсутності прогресу в ООН також додається тенденція ігнорування багатьох країн (особливо тих, що розвиваються), залишаючи їх ізольованими на узбіччі дискусій щодо питань прямих іноземних інвестицій, які, проте, суттєво впливатимуть на їхній майбутній потенціал розвитку. Не менш тривожним є те, що створене міжнародне нормативне середовище для транснаціонального бізнесу загрожує перетворитися на трясовину зобов'язуючих і необов'язкових часткових інструментів, які збігаються в деяких питаннях, залишаючи широкі сфери політики ПІІ та транснаціональної ділової активності неохопленими (Koenig-Archibugi, 2004).

**Систематизація нормативних механізмів регулювання
транснаціональних корпорацій: співвідношення
обов'язкових норм, м'якого права та саморегулювання**

Термін "регулювання" загалом означає використання юридично обов'язкових правил, які мають виконуватися державними органами влади. Однак транснаціональний бізнес працює в нормативному середовищі, яке містить як "жорсткі" (обов'язкові) закони та правила, так і різноманітність "м'яких" (необов'язкових) стандартів і процедур. Ці заходи можна розподілити на основі їхнього географічного охоплення, починаючи з односторонніх національних дій і закінчуючи двосторонніми та регіональними угодами до справді глобальних угод.

Обов'язкові інструменти зазвичай визначають детальну основу для дій, починаючи від врегулювання суперечок до гармонізації політики та повної економічної інтеграції. Необов'язкові заходи охоплюють клас більш загальних угод. Ці інструменти окреслюють стандарти або процеси для покращення співпраці та координації між зацікавленими сторонами, аж до домовленостей, що передбачають процедури врегулювання суперечок.

Наприклад, національні закони є зобов'язуючими односторонніми інструментами, які забезпечують основу для економічної інтеграції країни. Європейський Союз є найдосконалішим прикладом регіонального регулювання, яке перейшло від гармонізації політики до повної економічної інтеграції.

Контрастним прикладом є Угода про вільну торгівлю між США та Канадою, географічно обмежена двостороннім інструментом і зосереджена на більш обмеженому діапазоні гармонізації політики. Для порівняння, Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА) є регіональною угодою, яка стосується дещо розширеного порядку денного, але все ще ближче за підходом до вирішення суперечок, ніж до прикладу економічної інтеграції ЄС. З іншого боку, більшість двосторонніх договорів ледве досягають межі врегулювання спору, залежно від обмеженого діапазону згоди щодо принципів політики ПІІ. Антимонопольна угода між Сполученими Штатами та ЄС спрямована на досягнення процедур врегулювання суперечок у багатосторонньому масштабі, тоді як ICSID і MIGA забезпечують глобальні механізми, які допомагають полегшити або вирішити інвестиційні суперечки (Lim, 2021).

Декларація ОЕСР 1976 року об'єднує декілька угод, які базуються на попередніх угодах, але, ймовірно, найкраще її описати як вдосконалену багатосторонню координацію політики, а не суттєву гармонізацію політики. Угоди ОЕСР і Ради Європи щодо конфіденційності та Угода ОЕСР про транспортування небезпечних речовин є більш обмеженими прикладами процедурної координації в багатосторонньому масштабі, що стосуються певних функцій. На регіональному рівні нещодавно укладені рамкові угоди між Сполученими Штатами та країнами Латинської Америки передбачають політичну співпрацю та координацію, але насправді є не більше ніж зобов'язання обговорювати політичні питання та проблеми в дружній манері.

Окрім традиційних міжнародних угод, починаючи з середини 1970-х років з'явилася низка нових стандартів м'якого права. Спричинені розвитком ТНК, ці інструменти часто окреслювали добровільні стандарти корпоративної добросовісної поведінки, а також державну політику щодо ТНК. Керівні принципи ОЕСР для багатонаціональних підприємств, що є частиною Декларації ОЕСР 1976 року, залишаються найрозвиненішим із цих інструментів. Спрямовані на покращення координації політики ТНК та співпраці між промислово розвиненими країнами, ці багатосторонні Керівні принципи порушують традицію, звертаючись безпосередньо до поведінки ТНК, а не лише до національного регулювання корпоративної діяльності. Незважаючи на те, що вони не мають на меті замінити національне законодавство, вони також називають ділову поведінку, що перевищує корпоративні юридичні зобов'язання у сферах, де немає достатнього політичного консенсусу для підтримки зобов'язуючої багатосторонньої угоди. Рекомендації залежать від добровільного дотримання, підкріпленого громадським переконанням впливати на корпоративну поведінку.

Ряд інших багатосторонніх і міжнародних угод застосували подібний підхід. Серед цих документів, які стосуються конкретних сфер корпоратив-

ної поведінки, є Кодекс ЮНКТАД щодо обмежувальної ділової практики, Керівні принципи ООН із захисту прав споживачів та Тристороння декларація МОП про ТНК і соціальну політику.

Поряд із схваленими урядом добровільними стандартами, саморегулювання відіграє важливу роль у формуванні нормативного середовища для міжнародного бізнесу. Декілька міжнародних бізнес-асоціацій просувають кодекси поведінки, включно з тими, які прийняті Міжнародною торговельною палатою (МТП) і секторними асоціаціями, такими як Міжнародна федерація асоціацій фармацевтичних виробників (IFPMA). Національні ділові та професійні асоціації також розробляють кодекси поведінки для своїх членів. Нарешті, індивідуальні кодекси компаній є найбільш застосовуваною формою одностороннього, добровільного саморегулювання ТНК. Прикладами можна навести Unilever, Nestle та Microsoft, які розробили власні кодекси поведінки та активно звітують про дотримання стандартів ESG (Coleman, 2003).

Ці вибрані інструменти, зібрані навколо регуляторного середовища, ілюструють лабіринт обов'язкових і добровільних механізмів, що розширюється, з якими стикається сучасний транснаціональний бізнес. На операції однієї ТНК можуть впливати одночасно багато, якщо не більшість із цих заходів, а також численні інші нормативні акти, які конкретно не цитуються в цій статті. У цій регулятивній структурі є як прогалини, так і дублювання, оскільки різним інструментам бракує послідовності та узгодженості. Немає узгодженої глобальної системи принципів ПІІ, яка б допомогла зібрати та спрямувати ці розрізнені елементи в структуру підтримки транснаціональної бізнес-політики.

Сучасні виклики та перспективи формування глобального правового режиму для транснаціональних корпорацій

У 2018 році Генеральна Асамблея Організації Об'єднаних Націй ухвалила резолюцію "На шляху до нового міжнародного економічного порядку" (НМЕП), в якій підтвердила "необхідність продовження роботи в напрямку нового міжнародного економічного порядку, заснованого на принципах справедливості, суверенної рівності, взаємозалежності, спільних інтересів, співробітництва та солідарності між усіма державами", одним із основних принципів НМЕП є необхідність регулювання ТНК⁶.

Далі наведено аналіз, що сфокусований на виявленні ключових викликів у процесі створення подібного міжнародного договору регуляції.

По-перше, невідповідності Керівних принципів ООН (UNGPs) та національних законодавств про належну обачність суб'єктів господарювання.

⁶ UN. (2022). *Towards a new international economic order: resolution / adopted by the General Assembly*. <https://digitallibrary.un.org/record/3998613?v=pdf#files>

По-друге, узгодженість з національними правовими рамками не обов'язково є пріоритетом для всіх прихильників договору, дипломатичний процес може бути важливішим за результат його реалізації. Наприклад, країни, що розвиваються, можуть використовувати договір як інструмент для досягнення антиімперіалістичних цілей у міжнародних відносинах (Ford, O'Brien, 2019).

По-третє, переговори щодо договору могли б більш повно враховувати ринковий контекст і глибше дослідити його наслідки. Вимір конкуренції у межах договору має вирішальне значення, оскільки він впливає як на ймовірність його ухвалення, так і на саму його структуру.

По-четверте, договір може бути успішним навіть за обмеженої ратифікації, якщо він вирішує проблему колективних дій для окремих держав.

По-п'яте, індустріалізовані держави також стикаються з проблемами колективних дій, договір поки не здобув їхньої підтримки. Очевидно, що аргумент про "рівні умови гри" сам по собі не є достатньо переконливим, щоб залучити підтримку бізнесу.

По-шосте, сталий розвиток в межах договору може слугувати інструментом для вирішення соціальних питань або ширших питань розвитку. Однак існує також ризик того, що для авторитарних держав він може стати новим інструментом у триваючих зусиллях поставити під сумнів права людини, переосмислити їх і підпорядкувати вищим цілям "розвитку", "безпеки" та "суверенітету".

По-сьоме, хоча переговори призвели до певних коригувань, ключове питання відповідальності ТНК залишається невирішеним.

Національні закони все ще є основною частиною регулювання бізнесу. Ці заходи вживаються в односторонньому порядку, спрямовані на контроль корпоративних дій в рамках інтегрованої національної економіки. Попри те, що їх кількість зростає, регуляторних інструментів стає дедалі менше, оскільки спектр зміщується в бік глобального охоплення, зосереджуючись на необов'язкових підходах, оскільки охоплення стає більш загальним⁷.

Корпоративне саморегулювання може зіграти важливу роль у цьому. Наразі, схоже, спонукання до встановлення та застосування добровільних бізнес-кодексів, як індивідуально, так і через колективні асоціації, розвіялося. Такий розвиток подій можна зрозуміти, враховуючи поточну глобальну конкуренцію за ПІІ та супутні зусилля урядів держав щодо захисту їх суверенітету.

⁷ European Commission. (2021). *Trade Policy Review – An Open, Sustainable and Assertive Trade Policy*.

https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ganda_21_645

Великі традиційні ТНК, які асоціювали з суперечками наприкінці ХХ століття (ExxonMobil, Shell, Dow Chemical), зараз зазвичай працюють більш відкрито та чутливо до громадськості, відповідно до прийнятих ними корпоративних кодексів і значної довгострокової прихильності до глобального економічного розвитку. З іншого боку, тисячі нових дрібніших ТНК мають менше накопичених активів за кордоном і перебувають під більшим тиском, що заважає отримати швидкі результати. Цей сценарій може спонукати підприємства обирати короткострокові вигоди, які можуть виникати внаслідок неухважного або навіть протилежного ставлення до цілей і потреб державної політики. Відсутність застосовного набору транснаціональних бізнес-стандартів спричиняє розчарування та незадоволення, а через невиправдані або неправильні очікування можуть зі свого боку викликати підозри у національних політиків щодо дій транснаціональних компаній.

Починаючи з другої половини 2010-х років у світовій економіці чітко простежується тенденція до послаблення глобалізаційних імпульсів і повернення до практик локалізації. Різке накопичення глобальних шоків – пандемія COVID-19, повномасштабна війна в Україні, геополітичне суперництво між провідними центрами сили, порушення ланцюгів постачання, енергетична криза – сприяли переформатуванню економічного мислення, у межах якого пріоритетами стають національна стійкість, стратегічна автономія, контроль над критичною інфраструктурою та безпекою постачання. Це призводить до поступового демонтажу елементів попередньої глобалізаційної моделі, орієнтованої на вільний рух капіталів, ліберальну інтеграцію та домінування транснаціональних корпорацій як ключових акторів глобального виробництва.

Ця трансформація безпосередньо впливає на зміну характеру регуляторних інструментів як на національному, так і міжнародному рівнях. Міжнародні інститути, що формували нормативне поле для глобального бізнесу впродовж кількох десятиліть – СОТ, МВФ, ОЕСР, ЮНКТАД, – дедалі частіше втрачають універсальність та ефективність внаслідок зростаючої фрагментації регуляторного середовища. На зміну універсальним угодам приходять регіональні чи двосторонні домовленості, які більш гнучко враховують політичні й безпекові міркування. Регуляція, орієнтована на відкритість, поступається місцем політиці вибіркового протекціонізму, а екстериторіальне застосування норм (наприклад, у вигляді санкцій чи обмежень на експорт технологій) стає звичною практикою. "Провідна роль переходить до суперечності між глобалізацією, яка розвивається з боку сумісності і реалізується, перш за все, через інформаційно-технологічні та фінансово-економічні механізми, і локалізацією, яка розвивається з боку роздільності і реалізується через просторово-територіальні форми" (Гриценко, 2017. С. 74).

Національні держави знову набувають центральної ролі у формуванні економічного курсу. Державна підтримка критичних секторів, стратегічне субсидування, розширення повноважень регуляторів іноземних інвестицій, розвиток галузевих індустріальних політик – усе це свідчить про повернення держави до активної участі у формуванні економічних результатів. Зростає роль локальних стандартів та правил, особливо у сферах корпоративної відповідальності, екології, технологічного контролю. Під впливом соціальних, екологічних та безпекових викликів дедалі більше країн запроваджують власні регуляторні підходи до діяльності транснаціонального бізнесу, обмежуючи його мобільність і уніфіковану поведінку на різних ринках.

Цей зсув не означає повної відмови від глобалізації, але вказує на зміну її якості. Сучасна глобальна економіка дедалі більше перетворюється на мозаїку регіоналізованих правил, у якій транснаціональні корпорації змушені адаптуватися до множинності нормативних середовищ і зростаючої залежності від політичних процесів. В умовах такої "геоекономічної багатовекторності" функції регуляторних інструментів змінюються: вони перестають бути лише засобами економічного стимулювання чи забезпечення правового порядку, й усе частіше виконують роль важелів стратегічного впливу та управління ризиками у просторі між державою, ринком і транснаціональними акторами.

Робота міжурядової групи проходить в умовах нестабільного правового, ринкового та політичного контексту. З правової точки зору, договір ООН розвивається паралельно з іншими законодавчими процесами, які підживлюються нещодавньою готовністю розвинених держав, особливо ЄС, запроваджувати обов'язкову належну обачність і які, на подив, підтримуються деякими компаніями (Unilever, Nestlé, IKEA), що прагнуть рівних умов гри. Ця модель, що з'являється у розвинених державах, легалізує норми, які є прийнятними для цих урядів і бізнесу, тобто не передбачає відповідальності підприємств. Це означає, що виникає експортована та гнучка модель регулювання ТНК на національному та регіональному рівнях (Sauvant, 2015).

З погляду ринку, договір має виконувати важливу функцію – забезпечує "взаємні гарантії" для держав, які інакше стикаються з негативними стимулами щодо його ратифікації та виконання в умовах глобального ринку. Прихильники договору досі майже не аналізували, як цей важливий аспект впливає на його зміст, привабливість для ратифікації державами та перспективи реалізації.

З політичної точки зору, відмінності між Північчю та Півднем, що існували раніше, посилились, тепер ускладнюючи досягнення єдності країн, що розвиваються. Додаткові труднощі для країн, що розвиваються,

у розв'язанні їхньої спільної проблеми дій виникають через участь груп громадянського суспільства. Вони відіграють активну роль, що може бути як можливістю, так і перешкодою для досягнення міжнародної співпраці через новий договір. З цим також пов'язана ймовірність того, що деякі держави-ініціатори можуть використовувати сталий розвиток як прикриття для інших цілей, а не лише для забезпечення сталого розвитку та засобів захисту суверенітету приймаючих країн.

Формування гібридної глобально-локальної системи виступає одночасно як прояв суперечностей між процесами глобалізації та локалізації, так і як механізм їх трансформації та розв'язання. У контексті конфлікту відбувається перехід окремих дисбалансних елементів економічних систем до нового стану відносної рівноваги, що створює основу для подальшого відновлення й розвитку. Зазначена рівновага не обов'язково відповідає попередньому рівню економічного розвитку – вона може характеризуватись його зниженням, а також супроводжуватись перерозподілом економічного простору та ресурсного потенціалу. Водночас гібридність ситуації, що передбачає одночасну присутність елементів війни та миру, формує умови для своєчасного вирішення структурних суперечностей, запобігаючи їхньому накопиченню та загостренню в майбутньому (*Гриценко, 2022*).

Вибір, який зроблять укладачі договору у найближчі роки, визначить, чи зможе міжурядова спільнота створити життєздатну модель регуляції. У швидкозмінному середовищі, в якому діють міжнародні компанії, можуть бути використані досягнення, закріплені у Керівних принципах ООН (UNGPs), для просування відповідальності корпорацій та держав через обов'язковий документ, або ж ця ініціатива може бути обійдена державами, які вирішать діяти в інших багатосторонніх форматах.

Висновок

Поширення ефективних корпоративних кодексів поведінки на безліч нових гравців є складним, але важливим завданням. Найпрактичнішим способом досягнення цієї мети може бути співпраця корпоративного співтовариства з державними органами влади над формулюванням комплексного добровільного кодексу для транснаціонального бізнесу. Керівні принципи ОЕСР могли б стати хорошою відправною точкою для такого документа, але новий проєкт має бути більш глобальним як за географічним охопленням, так і за обсягом розглянутих питань. Багато нових ТНК походять із країн, що не входять до ОЕСР, і дедалі більше впливають на глобальні інвестиційні потоки та формування нормативних підходів. Країни, які найбільш сприйнятливі до потенційних суперечок щодо діяльності ТНК, це країни, що розвиваються, і країни в минулому централізованої економіки, які також знаходяться за межами ОЕСР. Подібним чином низка питань, що

мають стосунок до сучасного транснаціонального бізнесу, вимагають комплексного підходу та форуму для їх вирішення, включаючи такі питання, як охорона навколишнього середовища, безпека продукції та працівників, а також безпека глобальних фінансових ринків.

Існуючий проєкт міжнародного договору регуляції ТНК все ще характеризується вибірковістю та неоднозначністю. Таким чином, існує певне небажання у міжурядовій групі включати в договір недоліки в управлінні приймаючої держави, схильність до моделі відповідальності, яка захищає бенефіціарів ТНК, а також недостатня увага до наслідків ринкової конкуренції для змісту договору, його ратифікації та дотримання. Ці недоліки є проблематичними для пошуку системних рішень щодо регуляції безвідповідальної діяльності ТНК.

Очевидно, що жодного єдиного регуляторного підходу в осяжному майбутньому не буде досягнуто. Узгодження можливе лише на регіональному чи багатосторонньому рівні, де поступово формується політичний консенсус. Через повільний прогрес, зокрема в інвестиційній сфері, справжня гармонізація потребує обов'язкових угод щодо регуляторних методів. До цього світовій спільноті слід зосередитися на практичних механізмах для зниження міжурядових конфліктів і вирішення політичних суперечностей.

Література

1. Гриценко, А.А. (2017). *Архітектура економічної безпеки*: монографія. НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозів. НАН України". Київ. 224 с.
2. Гриценко, А.А. (2022). Економічні суперечності глобалізації і локалізації та їх сучасні прояви. *Економічна теорія*, (4), С. 5–29. https://doi.org/10.15407/etet2022_04
3. Addo, M.K. (2014). The Reality of the United Nations Guiding Principles on Business and Human Rights. *Human Rights Law Review*, 14(1), 133–147. <https://doi.org/10.1093/hrlr/ngt041>
4. Coleman, D. (2003). The United Nations and transnational corporations: from an inter-state to a "beyond-state" model of engagement. *Global Society*, 17(4), 339–357. <https://doi.org/10.1080/1360082032000132135>
5. Friedman, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
6. Ford, J., & O'Brien, C.M. (2019). Empty Rituals or Workable Models? Towards a Business and Human Rights Treaty. *University of New South Wales Law Journal*, 40(3). <https://doi.org/10.53637/NWLN3879>
7. Lim, A. (2021). Global Fields, Institutional Emergence and the Regulation of Transnational Corporations. *Social Forces*, 99(3), 1060–1085. <https://doi.org/10.1093/sf/soaa038>
8. Koenig-Archibugi, M. (2004). Transnational Corporations and Public Accountability. *Government and Opposition*, 39(2), 234–259. <http://www.jstor.org/stable/44483069>
9. Hansen, P., & Aranda, V. (1990). *An Emerging International Framework for Transnational Corporations*. 14 Fordham Int'l L.J. 881. <https://ir.lawnet.fordham.edu/ilj/vol14/iss4/1>
10. Sauvant, K.P. (2015). The Negotiations of the United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations: Experience and Lessons Learned. *Journal of World Investment and Trade*, 16, 11–87. <https://ssrn.com/abstract=2991265>

11. Wallerstein, I. (2004). *World-systems analysis: An introduction*. Durham, NC: Duke University Press. <https://doi.org/10.1215/9780822399018>
12. Williamson, O. (1970). *Corporate control and business behavior: An inquiry into the effects of organization form on enterprise behavior*. Prentice Hall.

References

1. Addo, Michael K. (2014). The Reality of the United Nations Guiding Principles on Business and Human Rights. *Human Rights Law Review*, 14(1), 133-147. <https://doi.org/10.1093/hrlr/ngt041>
2. Coleman, D. (2003). The United Nations and transnational corporations: from an inter-state to a "beyond-state" model of engagement. *Global Society*, 17(4), 339-357. <https://doi.org/10.1080/1360082032000132135>
3. Ford, J., & O'Brien, C.M. (2019). Empty Rituals or Workable Models? Towards a Business and Human Rights Treaty. *University of New South Wales Law Journal*, 40(3). <https://doi.org/10.53637/NWLN3879>
4. Friedman, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
5. Grytsenko, A. (2017). *Architectonics of economic security*. State Organization "Institute for Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine". [in Ukrainian].
6. Grytsenko, A. (2022). Economic contradictions of globalization and localization and their modern manifestations. *Ekonom. teor. – Economic theory*, (4), 5-29. <https://doi.org/10.15407/etet2022.04> [in Ukrainian].
7. Hansen, P., & Aranda, V. (1990). *An Emerging International Framework for Transnational Corporations*. 14 *Fordham Int'l L.J.* 881. <https://ir.lawnet.fordham.edu/ilj/vol14/iss4/1>
8. Koenig-Archibugi, M. (2004). Transnational Corporations and Public Accountability. *Government and Opposition*, 39(2), 234–259. <http://www.jstor.org/stable/44483069>
9. Lim, A. (2021). Global Fields, Institutional Emergence and the Regulation of Transnational Corporations. *Social Forces*, 99(3), 1060–1085. <https://doi.org/10.1093/sf/soaa038>
10. Sauvant, K.P. (2015). The Negotiations of the United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations: Experience and Lessons Learned. *Journal of World Investment and Trade*, (16), 11-87. <https://doi.org/10.1163/22119000-01601002>; <https://ssrn.com/abstract=2991265>
11. Wallerstein, I. (2004). *World-systems analysis: An introduction*. Durham, NC: Duke University Press. <https://doi.org/10.1215/9780822399018>
12. Williamson, O. (1970). *Corporate control and business behavior: An inquiry into the effects of organization form on enterprise behavior*. Prentice Hall.

Надходження до редакції / Received – 10 липня 2025 року / July 10, 2025

Прорецензовано / Reviewed – 22 липня 2025 року / July 10, 2025

Підписано до друку / Signed to print – 22 вересня 2025 року / September 22, 2025