

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

ПІЩЕВИЧ ОЛЕКСАНДРА РУСЛАНІВНА

Допускається до захисту:
завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин, доктор
економічних наук, професор
Марина САВЧЕНКО
«_____» _____ 2024 р.

Розвиток міжнародного бізнесу в країнах ЄС

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
Освітньо-професійна програма «Міжнародний бізнес. Бізнес-переклад»
Кваліфікаційна (бакалаврська) робота

Науковий керівник:
Марія ВАРЛАМОВА, доцент кафедри
міжнародних економічних
відносин, к.е.н., доцент

(підпис)

Оцінка: _____ / _____ / _____

(бали/за шкалою ЄКТС/за національною шкалою)

Голова ЕК: _____

(підпис)

Вінниця 2024

АНОТАЦІЯ

Ніцевич О. Р. Розвиток міжнародного бізнесу в країнах ЄС. Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносин. Освітня програма «Міжнародний бізнес. Бізнес-переклад». Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця, 2024.

У кваліфікаційній (бакалаврській) роботі досліджено особливості розвитку міжнародного бізнесу в країнах ЄС. Визначено правові засади ведення міжнародного бізнесу в Європейському союзі. Проаналізовано сучасний стан розвитку міжнародного бізнесу в країнах ЄС. Досліджено діяльність багатонаціональних компаній Європейського союзу. Визначено вплив політичних факторів на розвиток міжнародного бізнесу в країнах ЄС. Охарактеризовано перспективні напрямки розвитку міжнародного бізнесу в країнах ЄС.

Ключові слова: міжнародний бізнес, ЄС, БНП, зовнішня торгівля, експорт, імпорт.

66 с., 7 табл., 7 рис., бібліографія: 41 джерело.

Nitsevych O. R. Development of international business in the EU countries. Specialty 292 International Economic Relations. Educational Program «International Business. Business Translation». Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, 2024.

The qualified (bachelor's) work has examined the specific development of international business in the EU countries. The legal restrictions on international business in the European Union have been established. The current development of international business in the EU countries has been analyzed. The activities of many national companies in the European Union were monitored. The influx of political factors on the development of international business in the EU countries has been identified. Promising directions for the development of international business in the EU countries have been established.

Keywords: international business, EU, BNP, foreign trade, export. import

66 p., 7 tabl., 7 fig., bibliography: 41 items.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ЄС	6
1.1 Поняття міжнародного бізнесу	6
1.2 Класифікація форм і видів міжнародного бізнесу	10
1.3 Правові засади ведення міжнародного бізнесу в Європейському союзі	17
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ЄС	24
2.1 Аналіз сучасного стану розвитку міжнародного бізнесу в країнах ЄС	24
2.2 Аналіз зовнішньої торгівлі підприємств ЄС	30
2.3 Аналіз діяльності БНП	38
РОЗДІЛ 3 ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ЄС	48
3.1 Вплив політичних факторів на розвиток міжнародного бізнесу в країнах ЄС	48
3.2 Перспективні напрямки розвитку міжнародного бізнесу в країнах ЄС	55
ВИСНОВКИ	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	70

ВСТУП

Актуальність теми. Європейський Союз є одним з найбільших і найстабільніших економічних блоків, що забезпечує вільний рух товарів, послуг, капіталу і робочої сили, створюючи сприятливі умови для міжнародного бізнесу. Високий рівень економічної стабільності та узгоджена регуляторна підтримка знижують ризики ведення бізнесу. Інноваційні технології та цифровізація, в яких ЄС є лідером, відкривають нові можливості для розвитку бізнесу.

Глобалізація і міжнародна конкуренція змушують компанії активно розширювати свою присутність на ринках ЄС для збереження конкурентоспроможності. Торгові угоди ЄС з іншими країнами сприяють зниженню бар'єрів для торгівлі, що створює додаткові можливості для міжнародного бізнесу. Стійкість країн ЄС до економічних криз, таких як фінансова криза 2008 року і пандемія COVID-19, забезпечує стабільні умови для розвитку бізнесу. Таким чином, вивчення розвитку міжнародного бізнесу в країнах ЄС є важливим для розуміння сучасних економічних тенденцій і стратегій успішної інтеграції на європейські ринки.

Крім цього, розвиток міжнародного бізнесу в країнах Європейського Союзу протягом періоду з початку 2022 року по сьогодні отримав нові виклики, що пов'язані з повномасштабним російським вторгненням в Україну – у першу чергу політичні, що змінювали економічні рішення.

Мета та завдання дослідження. Метою кваліфікаційної (бакалаврської) роботи є розробка теоретичних положень та обґрунтування практичних рекомендацій щодо розвитку міжнародного бізнесу в країнах ЄС. Відповідно до мети поставлено наступні завдання:

- вивчити поняття міжнародного бізнесу;
- здійснити класифікацію форм і видів міжнародного бізнесу;
- охарактеризувати правові засади ведення міжнародного бізнесу в Європейському союзі;

- проаналізувати сучасний стан розвитку міжнародного бізнесу в країнах ЄС;
- проаналізувати зовнішню торгівлю підприємств ЄС;
- проаналізувати діяльність БНП ЄС;
- охарактеризувати вплив політичних факторів на розвиток міжнародного бізнесу в країнах ЄС;
- встановити перспективні напрямки розвитку міжнародного бізнесу в країнах ЄС.

Об’єктом дослідження є розвиток міжнародного бізнесу в країнах ЄС.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних і прикладних засад розвитку міжнародного бізнесу в країнах ЄС.

Теоретичне значення одержаних результатів полягає у визначенні впливу політичних факторів на розвиток міжнародного бізнесу в країнах ЄС та перспективних напрямків розвитку міжнародного бізнесу в країнах ЄС.

Положення, що виносяться на захист:

- 1) Результати аналізу сучасного стану розвитку міжнародного бізнесу в країнах ЄС.
- 2) Результати визначення перспективних напрямів розвитку міжнародного бізнесу в країнах ЄС.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи – 66 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ЄС

1.1 Поняття міжнародного бізнесу

Міжнародний бізнес - це ділова взаємодія фірм різних форм власності або їх підрозділів, що знаходяться у різних країнах, їх головна мета - це отримання прибутку в наслідок переваг, що отримуються від проведення ділових міжнародних операцій [1].

Метою міжнародного бізнесу, як і внутрішньодержавного, є отримання прибутку. Це можливо досягти завдяки перспективам отримати вигоди саме завдяки проведенню міжнародних ділових операцій. Здійснюючи торгівлю в інших країнах, налагоджуючи фірмою, яка зареєстрована в одній країні, виробництво в інших країнах, надаючи послуги спільно фірмами двох країн фірмі з третьої країни тощо забезпечують залучення у бізнес сторонами більших переваг, ніж вони мали, якби вели бізнес лише в одній країні. Це є ключовим питанням для розуміння природи та специфіки власне міжнародного бізнесу, а також у обґрунтуванні появи та подальшого розвитку міжнародного менеджменту як такого [2].

Міжнародний бізнес розглядається з боку явища та процесу міжнародних економічних відносин [3]:

- 1) як явище міжнародний бізнес можна визначити як певну форму взаємодії суб'єктів міжнародних відносин для отримання прибутків та вигоди.
- 2) з погляду процесу міжнародний бізнес - це прояв певного виду взаємодії суб'єктів міжнародних відносин зі структурою, своїми умовами, правилами проведення і до того ж результатами, до яких призводить ця взаємодія.

Суб'єктами міжнародних відносин називаються учасники цього процесу, які наділені мотивацією, цілями та здібностями реалізувати це у певній сфері міжнародних відносин (фізичні особи, компанії, державні організації).

Міжнародним бізнесом представлені операції, що реалізуються партнерами більш ніж однієї країни (купівля матеріалів в одній країні та транспортування в іншу країну для подальшої обробки та інші).

Національний бізнес необхідний для здійснення ділових операцій у межах однієї держави, тоді як міжнародний бізнес здатний перетинати кордони. Таким чином міжнародний бізнес суттєво відрізняється від національного.

Причинами, що є необхідними для формування та подальшого розвитку міжнародного бізнесу, слід визначити:

1) Причини, які виявили неминучість появи такого виду бізнесу. Посилення конкуренції на внутрішніх ринках, оскільки кількість підприємців збільшується. Обмеженість національних ринків за масштабами та обсягами. Обмеженість всіх ресурсів (природні, трудові, фінансові, матеріальні). Недосконалість системи законодавчої бази приватних підприємців. Різний соціально-економічний розвиток країн.

2) Причини, що визначають можливості виникнення міжнародного бізнесу. Розвиток науково-технічного прогресу, виробничих зв'язків. Формування великих компаній, банків, які мають суттєві фінансові, виробничі та інші ресурси. Лібералізація політики зовнішньоекономічних зв'язків у країнах світу.

Американський дослідник Р. Робінсон розділив історичний розвиток міжнародного бізнесу на п'ять етапів (табл. 1.1) [4].

Таблиця 1.1 – Етапи розвитку міжнародного бізнесу за Р. Робінсоном

Етап	Характеристика етапу	Хронологічні рамки етапу
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
1. Ера комерції	Перед підприємцями розвинених європейських держав були поставлені питання, що визначили поступальний розвиток міжнародного менеджменту: • Чи має комерційне значення для перенесення підприємницької активності та пов'язаних з цим ризиків за кордони держави, чи можливо оцінити відповідні вигоди та/або втрати заздалегідь? • Визначити основні фактори, від яких є реальна залежність прийняття відповідних рішень?	1500-1850 рр.

Продовження таблиці 1.1

1	2	3
	• Який вплив на вільний бізнес у своїх рішеннях та діях має політика власної держави, чи отримає він підтримку (або існує можливість зіткнутися з протидією)? • Які фактори необхідно враховувати, передбачати та що слід робити, проводячи ділові операції на території іншої країни, з метою забезпечити довготривалу прибутковість цих операцій та безпеку їх проведення?	
2. Епоха експансії	Дозволив міжнародному бізнесу сформулювати головні мотиви свого існування та розвитку: • більш ефективно використовувати різноманітні ресурси (сировинні, природні, енергетичні); • розширяти ринки збуту; • нові сфери діяльності для застосування вільних фінансових ресурсів; • використання на свою користь можливостей місцевого законодавства (податкового, митного тощо), якщо вони є вигідними для розвитку бізнесу.	1850-1914 рр.
3. Епоха концесій	Характерною рисою було перетворення найбільших компаній (компаній-концесіонерів), що оперували на колоніальних ринках, на свого роду автономні економічні держави, що здійснювали як виробничі, торгові, освітні, медичні, транспортні, а ще й поліцейські функції не тільки для власних працівників, а для всіх мешканців прилеглих до їхніх концесій районів. Концесійною епохою був підготовлений ґрунт для самовизначення колоніальних і напівколоніальних країн у плані економіки, а Другою світовою війною було надано потужний політичний імпульс для розвитку цих процесів.	1914-1945 рр.
4. Епоха національних держав	Характеризується «пакетом розвитку», який передбачає, що до подальшого реального просування національної економіки до впровадження ефективного виробництва та сфери послуг, необхідно здійснити певний набір рішень у галузях технології, капіталу, інформації, кваліфікації та компетентності персоналу, консалтингової підтримки тощо. Слід зазначити, що отримати це «одразу й разом» неможливо. З цих причин, що країни, що розвиваються, та їх фірми брали різні елементи пакету у різних країнах і в різних фірм, проводячи оптимізацію під себе.	1945-1970 рр.
5. Епоха глобалізації	Характерною рисою цього періоду розвитку цивілізації взагалі та міжнародного бізнесу зокрема є проходження під знаком революційних технологічних змін, за якими проводяться економічні, соціальні та політичні реформи. Завдяки комп'ютерній революції та подальшому потужному розвитку телекомунікацій практично невідомо було змінено обличчя всіх традиційних технологій. Зараз практично не існують закриті для міжнародного бізнесу зони та теми	з 70 років XX ст.

Джерело: сформовано автором за [4]

Основними рисами міжнародного бізнесу є наступні [5]:

1. При ефективному веденні ділових операцій отримувати прибуток у міжнародному бізнесі можливо при розширенні своїх можливостей за межі країни.
2. Використання підприємцями додаткових економічних можливостей, що слідує із ресурсної специфіки закордонних ринків, особливостей права іноземних держав, своєрідності політико-економічних відносин, що регулюються певними видами взаємодії на міждержавному рівні.
3. Міжнародний бізнес є варіантним і залежить від ступеня інтернаціоналізації. Стрижень розвитку міжнародного бізнесу включив у себе періоди певного зростання ступеня інтернаціоналізації, починаючи від одноразових поставок на закордонний ринок і закінчуючи цивілізованою структурою транснаціональних компаній, для якій світовою сферою, що охоплює безліч країн і ринків, є виробництво і дистрибуція.
4. У зв'язку з інтернаціоналізацією для різного виду бізнесу максимально доступний світовий бізнес-сервіс, який не залежить від того, якій державі належить, та орієнтований на активність у сфері економіки, а також на ефективність різних послуг: високо наукових, фінансових, транспортних, на послуги добору міжнародного колективу, що дозволяє максимально реалізовувати бізнес можливості.
5. Необхідно враховувати у побудові бізнесу культурний чинник, саме ті вимоги та обмеження культури певної держави, що накладаються на контрагента бізнесу. Гострота проблеми полягає в тому, що часто культура держави базування компанії сильно відрізняється від культури держави, де компанія перебуває.
6. Міжнародний бізнес несе у собі глобальне охоплення світової системи обміну інформацією, світового фінансового ринку, об'ємну конструкцію новаторських технологій тощо.
7. Міжнародний бізнес є сукупністю професійних знань і умінь, що знаходяться на набагато вищому ступені, ніж ті, що існують в бізнесі країни.

8. Міжнародний бізнес акумулює всі найкращі досягнення зі всієї світової практики.

9. Найважливіший ресурс міжнародного бізнесу - це інформація, а найважливіша зброя – це адаптація.

10. Важливою відмінністю міжнародного бізнесу від національного бізнесу є те, що існування негативних напрямків в економіці держави чи певній галузі економіки можуть допомогти показати для компанії нові бізнес-можливості.

11. Усередині держави існує велика конкуренція, і допомогу держави чітко неможливо побачити, тоді як у міжнародному бізнесі можна відчутти підтримку своєї країни у боротьбі з конкурентами.

Таким чином, міжнародний бізнес, незважаючи на законодавче регулювання країн, дедалі більше надає реальну можливість для багатьох підприємств майже кожної країни, вносячи зміни до його стратегії та тактики, вийти на нові рівні розвитку та потенційні поля ділової активності.

1.2 Класифікація форм і видів міжнародного бізнесу

Серед переліку основних тенденцій, що є характеристикою світової економіки на сучасному етапі її розвитку, є її глобалізація. Слід зазначити, що [6]:

- наявне зростання міждержавної та міжфірмової конкурентної боротьби за економічні ресурси та ринки збуту продукції;
- наявний поетапний розвиток міждержавних спілок країн, що пов'язані поміж собою, метою їх створення є досягнення у подальшому істотних переваг у конкурентній боротьбі за світовий ринок.

На зростання та подальший поступовий розвиток міжнародного бізнесу має важливий вплив дія низки факторів, які мають вплив одне на одне, що викликає глобалізацію виробництва та маркетингу [7]:

- наявність досягнень в галузі комп'ютерних технологій та телекомунікацій викликало активне зростання обміну інформацією та ідеями між країнами, що дозволило споживачам отримати більшу інформацію щодо зарубіжних товарів;

- урядами переважної більшості країн планомірно проводиться зниження бар'єрів для інвестицій, що, таким чином, створює відповідні умови для відкриття нових ринків для міжнародних компаній;

- наявна тенденція до уніфікації та об'єднання юридичної бази у рамках світової спільноти.

За рахунок міжнародної організації компанії мають можливість досягти різноманітні цілі, серед яких [8]:

- отримання можливостей для виходу на нові ринки збуту продукції, вивчення засад державних торгових та інвестиційних бар'єрів та вжиття низки заходів з метою їх подолання;

- отримання доступу до нових джерел ресурсів, серед яких матеріальні, фінансові, трудові, технологічні, інформаційні, організаційні тощо;

- отримання переваг у конкурентній боротьбі, повне усунення конкуренції або її пом'якшення на користь партнерів;

- досягнення економічного ефекту на масштабах виробництва, проведення заходів, метою яких є раціоналізація виробництва, та, таким чином, підвищити його ефективність; скористатися перевагами вертикальної інтеграції;

- мінімізація рівня ризику.

Аналізуючи практику сучасного міжнародного бізнесу, слід зазначити, що був розроблений широкий спектр різноманітних, у тому числі досить гнучких, форм міжнародної кооперації, серед яких [9]:

- ліцензійний договір – договір, завдяки якому одна сторона (власник виключного права на результат діяльності) надає право використовувати іншій стороні авторські права, товарний знак, патент;

- виробництво - один із зарубіжних партнерів виготовлює комплексний виріб або його компоненти;

- контракт-менеджмент – це ефективна самостійна бізнес-функція, яка охоплює елементи проєктного управління, юриспруденції, комплаєнсу та фінансового контролю;

- франчайзинг – це вид відносин між ринковими суб'єктами, при яких одна

сторона (франчайзер) передає іншій стороні (франчайзі) за плату у вигляді паушального внеску права на ведення конкурентного виду бізнесу, використовуючи при цьому бізнес-модель його ведення, що була розроблена раніше;

- міжнародний стратегічний альянс (МСА) – довгострокова угода між двома або великим числом компаній, що знаходяться у різних країнах, щодо співробітництва в галузі збуту продукції, наукових досліджень та дослідно-конструкторських розробок, виробництва продукції, технологічного розвитку. Своєю стратегічною метою ставлять підвищення ринкової ефективності або "ефекту масштабу" тощо;

- спільне підприємство (СП) – це одна із загальновідомих форм стратегічного альянсу, існування якої пов'язане зі створенням нової компанії підприємствами, що мають юридичну та економічну самостійність;

- багатонаціональна (міжнародна) компанія (МНК) – найбільш «сувора» форма міжнародного співробітництва, існування якої базується на використанні механізму акціонерної участі та/або інших способах корпоративного контролю, має складну організаційну структуру, яка охоплює багату кількість підрозділів та філіалів, що розташовані на території двох або багатьох різних держав.

Міжнародний стратегічний альянс це досить тривала за часом міжорганізаційна угода, яка укладається щодо співробітництва та об'єднання наукового потенціалу, виробничих та фінансових ресурсів з метою досягнення надприбутків, реалізації проєктів, перерозподілу ринків збуту продукції та закріплення сфери впливу, передбачає спільне використання ресурсів та/або структур управління двох або більше самостійних організацій, що розташовані у двох або більше країнах, для спільного виконання завдань, пов'язаних з корпоративною місією кожної з них. Кожен партнер альянсу є юридично самостійним, та на відміну від злиття та поглинання, його капітал залишається відокремленим [10].

МСА відрізняють за походженням партнерів з принаймні з двох різних держав; за стратегічним значенням для кожного з партнерів.

Для учасників досягнення стратегічної значимості альянсу досягається

завдяки міжорганізаційним угодам, які [11]:

- мають можливість компенсувати слабкі сторони або підвищити конкурентні переваги учасників;
- відповідають стратегічним планам партнерів, що є довгостроковими;
- мають раціональні підстави для зв'язків однієї фірми з іншою.

Багатонаціональна (міжнародна) компанія це одна з більш складніших форм організації міжнародного бізнесу. Вона використовує міжнародний досвід для пошуку нових закордонних ринків збуту продукції та для розміщення виробництв, а також використовує комплексну глобальну філософію бізнесу, що передбачає господарську діяльність як у країні походження, так і за її межами.

Основними принципами створення МНК є:

- корпоративна цілісність, що ґрунтується на принципі акціонерної участі;
- орієнтація на досягнення єдиних для творців МНК стратегічних цілей та сумісне вирішення загальних стратегічних завдань;
- існування єдиної управлінської вертикалі, яка може мати різну міру жорсткості, та наявність єдиного центру контролю як холдингової компанії, банку чи групи взаємозалежних підприємств;
- існування МНК має безстроковий характер.

Класифікацію фірм сфери міжнародного бізнесу представлено у табл. 1.2 нижче [12].

Таблиця 1.2 – Класифікація фірм сфери міжнародного бізнесу

Класифікаційна ознака	Види
<i>1</i>	<i>2</i>
За правовим становищем	Одноосібне підприємство. Об'єднання підприємств. Об'єднання капіталів. Об'єднання осіб. Командитне товариство. Повне товариство. Товариство з обмеженою відповідальністю. Акціонерне товариство.
За характером власності	Приватна фірма. Державна фірма Кооперативна фірма.

Продовження таблиці 1.2

1	2
За належністю капіталу	Іноземна фірма. Національна фірма Змішана фірма.
З метою об'єднання, ступеня самостійності, характеру господарських відносин учасників	Картель. Трест. Синдикат. Концерну. Пул. Промислове проведення. Фінансова група

Джерело: сформовано автором за [12]

Переважна більшість сучасних міжнародних компаній є транснаціональними корпораціями, а за організаційною формою - концернами. Вони суттєво відрізняються від своїх попередників, простих об'єднань капіталу різних країн – картелів, синдикатів, трестів, учасники яких залишалися власниками своїх капіталів. Типовий сучасний концерн - єдиний власник капіталу, зазвичай - диференційований з різних галузей та регіонів. Сучасні міжнародні підприємства можуть бути транснаціональними, тобто мають свою національність, чи багатонаціональними. Транснаціональні корпорації є системою підприємств, що включають головну компанію (вона, як правило, визначає національність БНП) та її зарубіжні філії в інших державах (головна компанія зазвичай володіє часткою капіталу в них) [13].

Можна виділити три основних стимули національних компаній для переходу їх у статус міжнародних:

- збільшення товарообігу і, отже, прибутку. У цьому випадку компанія має можливість збільшити виробничі потужності та використати ефект масштабу. Крім того, вона може використовувати зв'язки з іноземними партнерами для розподілу ризиків.

- зниження витрат виробництва та збуту за рахунок більш дешевих сировини та робочої сили в країні, що приймає; крім цього, розширення ринків збуту та можливостей придбання нових ефективних технологій шляхом утворення спільних підприємств із місцевими підприємствами.

- використання промисловості, кредитно-фінансової системи, каналів збуту та інфраструктури приймаючої сторони.

Типовою для багатьох міжнародних компаній стала певна послідовність їхньої зовнішньоекономічної діяльності на шляху від національної фірми до транснаціональної корпорації [14].

Перша стадія - контрактні відносини між партнерами з різних країн, що виражаються у разових експортно-імпортних угодах. На цій стадії партнери ще мають недостатню інформацію про фінансові можливості, науково-технічний потенціал і діловий стиль один одного.

Друга стадія – прямі іноземні інвестиції, ліцензійні угоди, консорціуми (тимчасові об'єднання партнерів-учасників, пов'язаних між собою конфіденційними угодами для досягнення певних цілей, найчастіше – для спільних виступів на зовнішньому ринку).

Третя стадія - спільні підприємства - приваблива для партнерів з різних країн тим, що вони можуть розпочати спільну діяльність у країні партнера, який має чинне виробниче або комерційне підприємство, відразу ж, без спорудження необхідних приміщень та встановлення в них обладнання.

Четверта стадія – злиття фірм. На думку низки консалтингових фірм, об'єднання компаній раціонально починати не з виробництва, а з інжинірингу, маркетингу та комерційних операцій. При цьому ефективність об'єднання цих сфер діяльності може вдвічі перевищувати ефективність об'єднання виробничих потужностей.

Метод міжнародної торгівлі - це сукупність способів, завдяки яким здійснюється комерційний обмін між її учасниками, які є резидентами різних країн, та певної країни. Методи міжнародної торгівлі поділяються на базові та модифіковані. Базові методи традиційно застосовуються в експортних та імпортних операціях і полягають у виконанні двох засобів здійснення комерційного обміну: постачання товару та його оплати. До базових методів відносяться прямий, кооперативний, внутрішньофірмовий та непрямий [15].

Прямий метод. Основною відмінністю прямого методу міжнародної торгівлі є та обставина, що фірма-виробник продукції безпосередньо залучена у проведення всіх основних операцій, пов'язаних з підготовкою, укладанням та виконанням договорів, а партнери є резидентами різних країн.

Кооперативний метод. Основною характеристикою кооперативного методу є активна участь у міжнародних угодах, що здійснюються силами торговця-експортера або міжнародного посередника. Найпростішою формою кооперативного експорту можна вважати використання транспортно-експедиторських компаній, які здійснюють основні експортні функції, виконують основну частину експортного документообігу замість фірми-експортера. У деяких випадках малі та середні компанії з метою отримання економії на витратах, що спрямовані на організацію експорту, та об'єднання експортного досвіду, створюють спеціальний експортний консорціум, у межах якого кожна компанія зберігає свою самостійність. Консорціум - тимчасове об'єднання юридичних осіб на основі особливої (так званої консорціальної) угоди для спільного досягнення будь-яких цілей при збереженні ними організаційної самостійності. Експортні консорціуми є тимчасовими спілками компаній, що є як юридично, так і господарсько самостійними. Серед учасників консорціуму обирається лідер, який володіє достатнім досвідом та зв'язками для організації експортної діяльності. Кооперативний експорт здійснюють також і гігантські консорціуми, що створюються для виконання великих проектів, що вимагають об'єднання різноманітних, різноманітних і значних ресурсів. Прикладом може бути європейський консорціум «Airbus Industry», створений для конкуренції американській компанії «Boeing».

Внутрішньофірмовий метод. Внутрішньофірмовий або власний експорт є не що інше, як експортна операція без посередників, у якій товар поставляється власному підрозділу компанії-виробника, що знаходиться безпосередньо на закордонному ринку. По суті, це міжнародна операція, що реалізується між головною компанією та дочірньою.

Непрямий метод. Основною характеристикою непрямого експорту є використання досвідчених в організації експортних та імпортних операцій міжнародних торгових посередників. Такі посередники надають весь комплекс послуг міжнародного маркетингу, а також приймають на себе всі ризики та рутинні операції, пов'язані з здійсненням міжнародної торгівлі. Найважливішим нематеріальним активом, який приносять посередники у здійснення міжнародних угод, є їх досвід роботи з технологіями міжнародної торгівлі, а також знання особливостей ринків країн, що приймають. Розміри, організаційні структури та найменування посередників у непрямому експорті дуже різноманітні. Серед них можна відзначити: компанії з управління експортом; торгові будинки; брокери та ін.

Найбільшими експортними торговцями, через мережі яких проходять товари як власні, так і інших виробників. З одного боку, вони сьогодні займаються поставками сировини промисловим компаніям, з іншого боку, вони займаються просуванням готової продукції, попутно беручи участь і в розробках товарів, і в інвестиціях для його виробництва. Серед клієнтів сьогодні малі, середні та великі компанії, наприклад, такі як Mitsubishi, Toyota.

1.3 Правові засади ведення міжнародного бізнесу в Європейському союзі

У межах Європейського Союзу існує сукупність нормативних правових актів, які регламентують відносини з участю юридичних осіб (корпоративні відносини). Як правило, вони спрямовані на координацію та гармонізацію матеріального права європейських країн, на зближення національних законодавств у цій галузі. Положення п. "g" абз. 2 ст. 44 Договору про заснування Європейського співтовариства (далі – Римський договір 1957 р.) наділяє Раду ЄС правом координації корпоративного права держав - членів ЄС через прийняття спеціальних директив [16]. Директиви за своєю юридичною природою розглядаються як вторинне законодавство ЄС. Директиви не мають прямої дії та

потребують трансформації у національне законодавство держав – членів ЄС. Тому визнається, що директива визначає лише загальний зміст національної правової норми, а конкретні форми та методи досягнення результату уніфікації мають вироблятися членами ЄС самостійно.

У зв'язку з цим ухвалення директив є засобом здійснення непрямої координації корпоративного права європейських країн, тому вони не можуть мати прямого ефекту на розвиток національного корпоративного законодавства. В даний час діє ціла низка директив, що регулюють різні аспекти корпоративного права та встановлюють уніфіковані правила діяльності юридичних осіб на території ЄС з широкого кола питань, що становлять програму гармонізації корпоративного права ЄС.

Зокрема, було прийнято:

- Перша директива (Директива про публікацію) від 16 вересня 2009 р., яка присвячена питанням публікації (розкриття) господарськими товариствами інформації та юридичній силі такої публікації для третіх осіб, а також питанням недійсності товариств (підстави визнання недійсними), дійсності їх зобов'язань (укладання угод) неуповноваженими особами) [17];
- Друга директива (Директива про капітал) від 25 жовтня 2012 р., яка передбачає вимоги до мінімального розміру статутного капіталу публічних товариств [18];
- Третя директива (Директива про злиття) від 25 жовтня 2012 р. присвячена питанням злиття публічних товариств, що підпорядковуються праву однієї держави (національні злиття) [19];
- Шоста директива (Директива про поділ) від 17 грудня 1982 р., що також поширюється лише на публічні товариства та процедуру поділу компаній на території однієї держави (національні поділи) [20];
- Десята директива (Директива про транснаціональні злиття) від 26 жовтня 2005 р., яка регулює процедуру злиття господарських товариств, створених відповідно до правових норм однієї з держав – членів, що мають своє статутне місце знаходження, штаб-квартиру або своє головне відділення на території ЄС,

якщо, принаймні, дві з них підпорядковуються праву різних держав – членів ЄС [21];

- Одинадцята директива (Директива про філії) від 21 грудня 1989 р., яка передбачає обов'язки розкриття інформації філією іноземних компаній, що знаходяться на території ЄС (що включають правила не тільки для компаній країн – членів ЄС, а й для компаній з третіх країн) [22];

- Дванадцята директива (Директива про товариства однієї особи) від 16 вересня 2009 р., завдяки якій розбіжності національних законодавств країн-учасниць щодо можливості створення суспільства однією особою були вирішені позитивно, а всі держави були зобов'язані передбачити таку конструкцію [23];

- Тринадцята директива (Директива про поглинання) від 21 квітня 2004 р., яка встановлює мінімальні стандарти (держави - члени можуть встановлювати більш суворі правила) до процедури поглинань, якщо всі або частина паперів компанії допущені до торгів на організованому ринку в одній або кількох державах-членів ЄС [24];

- Директива про права акціонерів від 11 липня 2007 р., що поширюється на товариства, допущені до біржових торгів, що встановлює вимоги щодо своєчасного надання акціонерам інформації для участі у загальних зборах, що передбачає можливість електронного голосування, здійснення права голосу через представників [25].

Крім вищезгаданих директив, нині діють три Регламенти, що ознаменували створення нових організаційно-правових форм юридичних осіб – наднаціональних компаній, а саме: Європейського економічного об'єднання інтересів (European Economic Interest Grouping) – Європейського об'єднання з економічною метою (European Economic Interest Grouping (EEIG)). Це перша наднаціональна організаційно-правова форма, що заснована в ЄС; створення EEIG передбачено Регламентом Ради Європейського Союзу № 2135/85 липня 1985 р., розробленим з метою полегшення спільного підприємництва для компаній різних країн або створення консорціумів для участі у програмах ЄС; Європейського громадського товариства з обмеженою відповідальністю –

Societas Europaea. У ЄС може бути створена юридична особа у формі Європейського громадського товариства з обмеженою відповідальністю (Societas Europaea або Компанія) на умовах та в порядку, встановлених Регламентом ЄС № 2157/2001 «Про статут Європейської компанії» від 8 жовтня 2001 р.) та Європейського кооперативу – Societas Cooperativa Europaea (у ЄС може бути створений кооператив у формі Європейського кооперативу (Societas Cooperativa Europaea, або Кооператив) на умовах та в порядку, встановлених Регламентом ЄС № 1435/2003 «Про статут Європейського кооперативу» від 22 липня 2003 р.) [26; 27; 28].

Слід зазначити, що, незважаючи на значну кількість директив, прийнятих у сфері корпоративного права, у літературі зазначається, що поки що рано говорити про високий рівень уніфікації корпоративного законодавства держав – членів ЄС, оскільки відмінності у національних законодавствах залишаються дуже суттєвими. Хоча певна тенденція до зближення корпоративного права держав ЄС все ж таки існує і це не можна заперечувати.

Проблема визначення правосуб'єктності юридичної особи та питання її визнання виникає у разі, якщо правовідносини мають зв'язок з іноземним елементом, тобто якщо біля держави утворюється юридична особа іноземного права. Тому, перш ніж перейти безпосередньо до вивчення цього питання, необхідно проаналізувати, які можливості в рамках ЄС надано організаціям, які мають намір з'явитися на ринку іншої держави.

Договір про функціонування Європейського Союзу закріплює чотири основні економічні свободи: свободу обігу товарів, свободу переміщення осіб, свободу надання послуг та свободу руху капіталу. Ці чотири свободи є основними складовими внутрішнього ринку, без яких він не може існувати. У свою чергу, без єдиного ринку не можуть бути досягнуті основні цілі Союзу. Перша із них полягає у підвищенні добробуту держав – членів ЄС, друга – у створенні тісніших зв'язків між цими державами з тим, щоб вони просувалися у напрямку створення все тіснішого союзу народів Європи, про що йдеться у преамбулі до ДФЕС. Свободи переміщення передбачає ст. 49 ДФЕС: «У рамках

нижченаведених положень забороняються обмеження свободи громадян держави – члена ЄС обґрунтовуватися на території іншої держави-члена. Свобода обґрунтовуватися на території іншої держави-члена включає доступ до самостійної діяльності, спрямованої на отримання доходу, та її здійснення, а також створення підприємств на умовах, передбачених державою, що приймає, для власних громадян, з урахуванням положень глави про рух капіталу».

Європейські компанії, інкорпоровані в одній із держав ЄС, можуть перемістити своє фактичне місце знаходження (центр управління, головний офіс) в іншу державу, однак за умови, що ці держави дотримуються теорії інкорпорації та виконують усі необхідні вимоги та формальності, покладені державою створення, та державою, що приймає. Ці вимоги різняться у країнах ЄС. Для перенесення статутного місця знаходження необхідно виключити компанію з реєстру держави установи та реєструвати компанію наново в державі, що приймає, тобто зберегти правосуб'єктність компанії неможливо. У цьому плані перенесення фактичного місця перебування, у порівнянні зі статутним, має більше практичне значення, оскільки дозволяє уникнути формальностей, зберегти наступність компанії. Так, організація може заснувати в іноземній державі філію та перенести туди свою штаб-квартиру. При перенесенні статутного місця перебування кожна операція передбачає додаткові витрати, включаючи адміністративні обтяження, фінансові, соціальні та податкові витрати. Зокрема, середня кількість процедур, залучених до ліквідації та реінкорпорації компанії, варіюється від 13 до 35, що залежить від держав, що беруть участь. Крім цього, існують приховані витрати у зв'язку з необхідністю здійснення передчасних виплат кредиторам раніше, ніж це відбувається у звичайних умовах торговельного обороту, і навіть витрати втрати можливості використовувати активи підприємства протягом ліквідаційного періоду.

Висновки до розділу 1

Міжнародний бізнес – це ділова взаємодія фірм різних форм власності або їх підрозділів, що знаходяться у різних країнах, їх головна мета - це отримання прибутку в наслідок переваг, що отримуються від проведення ділових міжнародних операцій.

Міжнародний бізнес, незважаючи на законодавче регулювання країн, дедалі більше надає реальну можливість для багатьох підприємств майже кожної країни, вносячи зміни до його стратегії та тактики, вийти на нові рівні розвитку та потенційні поля ділової активності.

Метод міжнародної торгівлі – це сукупність способів здійснення комерційного обміну між її учасниками, які є резидентами різних країн, і однієї країни. Методи міжнародної торгівлі поділяються на базові та модифіковані. Базові методи традиційно застосовуються в експортних та імпорتنих операціях і полягають у виконанні двох засобів здійснення комерційного обміну: постачання товару та його оплати. До базових методів відносяться прямий, кооперативний, внутрішньофірмовий та непрямий.

У межах Європейського Союзу існує сукупність нормативних правових актів, які регламентують відносини з участю юридичних осіб (корпоративні відносини). Як правило, вони спрямовані на координацію та гармонізацію матеріального права європейських країн, на зближення національних законодавств у цій галузі. Директиви за своєю юридичною природою розглядаються як вторинне законодавство ЄС. Директиви не мають прямої дії та потребують трансформації у національне законодавство держав – членів ЄС. Тому визнається, що директива визначає лише загальний зміст національної правової норми, а конкретні форми та методи досягнення результату уніфікації мають вироблятися членами ЄС самостійно.

Європейські компанії, інкорпоровані в одній із держав ЄС, можуть перемістити своє фактичне місце знаходження (центр управління, головний офіс) в іншу державу, однак за умови, що ці держави дотримуються теорії інкорпорації та виконують усі необхідні вимоги та формальності, покладені державою

створення, та державою, що приймає. Ці вимоги різняться у країнах ЄС. Для перенесення статутного місця знаходження необхідно виключити компанію з реєстру держави установи та реєструвати компанію наново в державі, що приймає, тобто зберегти правосуб'єктність компанії неможливо. У цьому плані перенесення фактичного місця перебування, у порівнянні зі статутним, має більше практичне значення, оскільки дозволяє уникнути формальностей, зберегти наступність компанії. Так, організація може заснувати в іноземній державі філію та перенести туди свою штаб-квартиру. При перенесенні статутного місця перебування кожна операція передбачає додаткові витрати, включаючи адміністративні обтяження, фінансові, соціальні та податкові витрати. Крім цього, існують приховані витрати у зв'язку з необхідністю здійснення передчасних виплат кредиторам раніше, ніж це відбувається у звичайних умовах торговельного обороту, і навіть витрати втрати можливості використовувати активи підприємства протягом ліквідаційного періоду.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ЄС

2.1 Аналіз сучасного стану розвитку міжнародного бізнесу в країнах ЄС

Для розуміння процесів, що характеризують сучасний стан розвитку міжнародного бізнесу в Європейському союзі вкрай важливо розглянути передумови становлення та розвитку міжнародного бізнесу в регіоні. Передусім потрібно враховувати історичні особливості розвитку країн Європи. Саме у європейських країнах вперше відбувся перехід до капіталістичного способу виробництва. Це сприяло розвитку країн регіону та налагодженню тісних відносин між крупними виробниками, що згодом переросте у всім відомі інтеграційні процеси. Тісні взаємостосунки між країнами регіону та історична відносна невизначеність кордонів призвели до взаємного проникнення бізнесу в різні країни. Тож, міжнародний бізнес в країнах Європи обумовлений значною мірою процесами інтеграції, що притаманні країнам регіону.

Ще одною ознакою, що притаманна країнам Європейського союзу, є стабільність. Ця стабільність проявляється в усіх галузях існування суспільства. Політична стабільність робить розвиток міжнародного бізнесу зрозумілим та передбачуваним. Стабільність економічна приваблює прихильників гарантованого прибутку. Але, з іншого боку, за стабільність треба платити. Відповідно, в країнах Європи важко розраховувати на надзвичайно високий темп зростання прибутків. Крім того, варто відзначити таку тенденцію розвитку міжнародного бізнесу в країнах Європейського союзу, як намагання налагодження контактів з представниками розвинених країн. Тобто, бізнес, що розвивається в умовах стабільності, поважає стабільність і в інших країнах.

Високий рівень доходів населення країн Європейського союзу обумовлює найвищу у світі купівельну спроможність та певні особливості розвитку міжнародного бізнесу. Якщо аналізувати цінову політику виробників у країнах Європи, то можна констатувати, що вона є одною з найвищих у світі. Самий

заможний регіон має найвищі витрати, це виглядає цілком логічним. Високому рівню цін повинна відповідати якість продукції, що знаходиться на відповідному рівні. Високий рівень цін на товари та послуги обумовлює зацікавленість представників міжнародного бізнесу усього світу працювати на ринках Європи. Отже, на ринках Європи наявний товар найвищої якості з усіх регіонів світу. В цих умовах європейські виробники повинні виробляти конкурентоспроможні товари та послуги. З одного боку, це відповідає інтересам як споживачів, так і виробників, але з іншого боку, виникає потреба у постійному вдосконаленні виробничих процесів, контролю за використанням сировини, підвищенням якості продукції та зростанням продуктивності праці тощо.

Окремим фактором розвитку міжнародного бізнесу в країнах Європейського союзу є податкова політика. Загальновідомо, що в країнах Європейського союзу високі податки, що є наслідком соціально орієнтованої політики країн регіону. Високі соціальні стандарти потребують значних ресурсів, які держава отримує у вигляді податків. В свою чергу, високі податки призводять до підвищення ціни товарів та послуг. В цих умовах виникає необхідність виробляти якісний продукт, інакше він буде неліквідний.

Екологічні стандарти, що в країнах Європейського союзу є найвищими у світі, також значною мірою обумовлюють особливості розвитку міжнародного бізнесу в ЄС. Більшість підприємств із значними витратами сировини та обсягами викидів забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище були вимушені перенести свої виробничі потужності до країн зі значними запасами природних ресурсів, дешевою робочою силою та менш строгими екологічними стандартами. Це стосується також готових виробів, до якості та екологічної безпеки котрих у країнах Європейського союзу застосовуються високі вимоги.

Сировинна залежність країн Європейського союзу викликала відтік значної частки виробників протягом останніх років. Міжнародний бізнес чутко відреагував на зміни на ринках сировини у країнах Європи. Передусім, необхідно розуміти, що сировинна залежність країн Європи формувалася протягом століть.

Це значною мірою розплата за високий рівень життя та розвиток виробництва. Потреба у виробничих ресурсах країн регіону задовольнялася шляхом імпорту сировини з колоній. Після отримання незалежності колишніми колоніями сировинні потоки до країн Європи не припинилися. Останні десятиріччя одним з головних постачальників сировини до країн Європейського союзу стала росія. Передусім, слід відзначити значну залежність європейського бізнесу від російських енергоносіїв, лісу, руд металів, аграрної продукції. Однак, агресія проти незалежної України потребувала розриву зв'язків із країною-агресором та проведення відповідної санкційної політики.

Негативним наслідком для розвитку міжнародного бізнесу в Європейському союзі стало намагання багатьох колишніх колоній зменшити свою залежність від країн Європи. Достатньо згадати приклад Нігеру, який був постачальником значної частки уранової руди до Франції. У зв'язку з припиненням або скороченням постачання сировини з росії та інших окремих країн, бізнес у країнах Європейського союзу став перед вибором подальшого шляху розвитку. Доки проглядаються наступні тенденції:

- частка підприємств перенесла свої виробничі потужності до інших країн з порівняно низькими витратами на сировину та енергію;
- деякі представники міжнародного бізнесу знайшли інші шляхи постачання сировини та напівфабрикатів та продовжують працювати у звичному режимі, переживши тимчасові складнощі;
- використання ресурсозберігаючих технологій та альтернативної енергетики дозволили зменшити залежність від сировинного та енергетичного факторів виробництва;
- окремі виробництва просто вирішено закрити.

Але, найбільш розповсюдженим є комбінований шлях вирішення проблеми подальшого розвитку міжнародного бізнесу в умовах обмеженого доступу до ресурсів та зростання ціни ресурсів в країнах Європейського союзу. Сутність його полягає у намаганні використовувати різні комбінації чинників у залежності від обставин. Гнучкість позиції європейського бізнесу зазнавала часами критики.

Проте, навіть найбільш критично настроєні фахівці зазнають стійкий характер європейського бізнесу.

Як було зазначено, стабільність є невід'ємною рисою європейського бізнесу. Поряд із позитивними наслідками це має деякі негативні риси. Перш за все, міжнародний бізнес в Європейському союзі доволі консервативний, не так швидко реагує на зміни, як бізнес у країнах Азії. Бізнес у країнах Азії розвивається швидкими темпами, що значно перевищують темпи зростання у країнах Європейського союзу. Враховуючи ту обставину, що такі темпи зростання спостерігаються протягом значного терміну, можна спрогнозувати вихід країн Азії у світові лідери за окремими показниками соціально-економічного розвитку. Бізнес країн Азії проникає в усі регіони світу. Європейський союз повною мірою випробує на собі вплив азійських бізнес структур. Варто зазначити, що представники азійського бізнесу протягом певного часу в європейських країнах не сприймалися як загроза. Така самовпевненість біла притаманна представникам європейського бізнесу кінця минулого століття. Проте, сучасні реалії стверджують зворотне. Китайський бізнес веде агресивну торгівельну політику та претендує на роль світового лідера. До числа найбільших корпорацій світу входять представники країн, що розвиваються. Більш за те, присутність серед провідних корпорацій представників бізнесу країн Азії зростає з кожним роком.

Логічним буде розглянути розвиток та особливості діяльності найбільших багатонаціональних корпорацій у Європейському союзі. Історично відбулося так, що перші транснаціональні корпорації було засновано саме у Європі. Тому цікавим є аналіз динаміки зміни світових лідерів міжнародного бізнесу за їх представництвом у різних регіонах світу. Як відомо, Європа не дарма має назву «Старий світ». Заснований у європейських країнах бізнес розповсюджувався в усі країни та регіони світу. Саме представники європейського міжнародного бізнесу започаткували у різних країнах світу бізнес - структури, що згодом стали фундаментом розвитку більшості країн світу. Навіть у наш час зберігається певна

правоприємність між представниками бізнесу та політичними структурами окремих країн Європи та країн, що розвиваються.

Тож можна і сказати про бізнес у країнах Європи та їх колишніх колоніях. Як правило, бізнес-структури країн, що розвиваються, перейняли досвід ведення бізнесу в країнах - метрополіях та мають притаманні ознаки. Тому міжнародний бізнес у Європейському союзі тісно пов'язаний з країнами Азії, Африки та Латинської Америки. Однак, можна спостерігати й інші підходи.

Сьогодні міжнародні організації розраховують кілька різних рейтингів розвитку бізнесу, які на основі різних методів і баз об'єктивних і суб'єктивних первинних даних відображають якість інвестиційного клімату в більшості країн світу.

Серед них слід виокремити Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom). Індекс економічної свободи розраховується за середнім арифметичним десяти контрольних показників: право власності, свобода від корупції, фіскальна свобода, участь уряду, свобода підприємництва, свобода праці, монетарна свобода, свобода торгівлі, свобода інвестицій, фінансова свобода. За кожним показником країнам виставляється оцінка в балах — від 0 до 100. Чим більше балів, тим більше оцінюється рівень економічної свободи в країні за цим критерієм. Усі країни світу, подані у підсумковому звіті, поділені на п'ять умовних груп відповідно до свого рейтингу:

1. Країни з вільною економікою (що набрали понад 80 балів із 100 можливих).
2. Країни з переважно вільною економікою (що набрали від 70 до 80 балів).
3. Країни з помірно вільною економікою (що набрали від 60 до 70 балів).
4. Країни з переважно невільною економікою (що набрали від 50 до 60 балів).
5. Країни з невільною економікою (що набрали менше 50 балів).

Рейтинг Індексу економічної свободи країн Європейського Союзу у 2023 році представлено у таблиці 2.1 [29].

Таблиця 2.1 – Індекс економічної свободи країн Європейського Союзу у 2023 році

Країна	Ранг	Оцінка
Ірландія	3	82,0
Естонія	6	78.6
Люксембург	7	78.4
Нідерланди	8	78,0
Данія	9	77.6
Швеція	10	77.5
Фінляндія	11	77.1
Німеччина	14	73.7
Латвія	17	72.8
Кіпр	18	72.3
Литва	19	72.2
Чеська Республіка	21	71.9
Австрія	22	71.1
Португалія	30	69.5
Болгарія	31	69.3
Словаччина	33	69,0
Словенія	37	68.5
Польща	40	67.7
Мальта	41	67.5
Бельгія	43	67.1
Хорватія	46	66.4
Румунія	47	67.1
Угорщина	48	66.9
Іспанія	51	66.5
Франція	52	65.9
Італія	57	65.4
Греція	77	61.5

Джерело: сформовано автором за [29]

Отже, з показників таблиці можна побачити, що до категорії «Країни з вільною економікою» потрапила лише Ірландія, переважна більшість потрапила у категорію «Країни з помірно вільною економікою». Потрібно відзначити, що класичні західноєвропейські держави, такі як Франція та Італія, займають одні з гірших місць.

Малий бізнес у розвинених країнах формує середній клас, який є основою стабільного розвитку економіки країни. Розвиток бізнесу в Європі відбувається стрімко, оскільки державна політика спрямована на підтримку малого та середнього підприємництва, баланс інтересів держави та бізнесу, на забезпечення сприятливого бізнес-клімату. У країнах ЄС 99,8 % суб'єктів господарювання належать до сегменту МСП, а 66,8 % робочих місць і 57,8 % доданої вартості створює малий бізнес. Основними цілями підтримки бізнесу в Європі є зміцнення єдиного внутрішнього ринку ЄС, уніфікація законодавчої бази, сприяння розвитку навичок підприємців та всіх форм інновацій, надання можливості малому бізнесу перетворювати екологічні проблеми на можливості, заохочення та підтримка підприємців за зростання ринків, реагування на потреби органів влади та середнього бізнесу.

2.2 Аналіз зовнішньої торгівлі підприємств ЄС

У травні 2021 року Рада Європейського Союзу прийняла Регламент, що встановлює режим Союзу для контролю за експортом, посередництвом, технічною допомогою, транзитом і передачею товарів подвійного використання (далі – «Експортний контроль товарів подвійного використання»). Регламент, який набув чинності 9 вересня 2021 року, замінив попередній Регламент (ЄС) 2009/42, що регулює експорт товарів подвійного використання [30].

Регламент контролю за експортом товарів подвійного використання вводить нову концепцію під назвою «безпека людини» та розширює визначення та категорії товарів подвійного використання. Предмети, пов'язані з предметами подвійного використання, такі як засоби транспортування предметів подвійного використання, включено до визначення предметів подвійного використання, а також додано нову категорію предметів подвійного використання, «предмети кіберспостереження», для яких потрібен дозвіл на експорт, якщо експортер знає або був поінформований про те, що експортовані товари будуть використані або можуть бути використані для серйозних порушень прав людини.

Регламент розширює сферу контролю, змінюючи або додаючи визначення. Будь-яка фізична особа, яка вивозить товари подвійного використання з країни, вважається «експортером»; передача технології подвійного використання за допомогою електронних засобів масової інформації або усно експортерами, дослідниками та фізичними особами вважається «експортом»; фізичні, юридичні особи або товариства, які надають посередницькі послуги з ЄС до третьої країни, зобов'язані подати заявку на отримання дозволу на експорт, навіть якщо особа чи підприємство не є резидентом або зареєстровано в державі-члені ЄС.

Режим експортного контролю товарів подвійного використання в ЄС включає:

1. правила експортного контролю, яких повинні дотримуватися всі члени, включаючи загальний набір критеріїв оцінки та загальні типи дозволів;
2. загальний «Список товарів подвійного використання в ЄС», а також правила кінцевого використання предметів, які не входять до списку, тощо.

У ЄС існує чотири типи дозволів на експорт:

1. Загальні дозволи на експорт (EU GEA), які є дозволом на експорт з ЄС до певних країн призначення;
2. Національні загальні дозволи на експорт (NGA), які є дозволами, отриманими згідно з положеннями статті 12(6) Регламенту (ЄС) 2021/821 [30];
3. Глобальні дозволи на експорт, які є дозволом, наданим одному конкретному експортеру щодо типу чи категорії товарів подвійного використання, які можуть бути дійсними для експорту одному чи кільком визначеним кінцевим користувачам та/або в одній чи кільком визначених третіх країнах;
4. Індивідуальний дозвіл на експорт, який є дозволом, наданим одному конкретному експортеру для одного кінцевого користувача або вантажоодержувача в третій країні та охоплює один або більше товарів подвійного використання.

Заявка на отримання дозволу на експорт повинна бути подана до компетентного органу держави-члена ЄС, де знаходиться експортер, і

інформація, яка має бути подана, включає сторони, залучені до операції, країну призначення та кінцевого користувача, специфікації продукту та використання продукту, кількість, технічну інформацію та іншу інформацію, корисну для подання заявки на отримання дозволу на експорт.

Типові покарання, передбачені державами-членами ЄС за порушення експортного контролю, включають: штрафи; адміністративні стягнення; позбавлення волі; дискваліфікацію директорів компанії; арешт товару; призупинення або анулювання дозволів на експорт; тимчасову чи постійну заборону займатися відповідною господарською діяльністю або конфіскацію майна та доходів, одержаних незаконними операціями; конфіскацію активів; припинення діяльності юридичних осіб.

Сучасна зовнішньоторговельна політика ЄС формується, виходячи з переважно експортної орієнтації економіки інтеграційного об'єднання та її потенційних можливостей. Так, у 2022 р. розмір номінального ВВП ЄС оцінено у 17,2 трлн. дол., що становить приблизно одну шосту від обсягу світового ВВП [31]. Основна валюта Євросоюзу - євро - є офіційною валютою 19 з 27 країн-членів ЄС і другою найбільш торговою валютою у світі після долара США. В офіційних документах ЄС зазначено, що він є найбільшим експортером та імпортером товарів та послуг у світі.

Стосовно розвитку торговельної політики ЄС можна відзначити два ключові напрями:

- розвиток торговельних відносин між країнами, що входять до складу об'єднання, у тому числі через стимулювання інтеграційних процесів та розвитку єдиного торговельно-економічного простору;
- формування системи торговельних взаємин між об'єднанням та іншими країнами світу. Виникнення цього напрямку пов'язане з тим, що більшість країн-учасниць ЄС дотримуються загальної політики розвитку торговельної діяльності, прийнятої на рівні об'єднання.

Таким чином, актуальним стає дослідження обох аспектів торговельної політики ЄС, оскільки вони є досить тісно взаємопов'язані між собою. На

першому етапі дослідження торговельної політики ЄС розглянемо саме торговельну політику лише на рівні окремих країн.

Виходячи з окремих нормативно-правових документів у галузі розвитку торговельної політики ЄС, на внутрішньому рівні реалізується політика вільної торгівлі, що дозволяє забезпечити високоефективні торговельні відносини між усіма країнами, що входять до складу об'єднання, що досліджується. Торговельна політика на внутрішньому рівні здійснюється відповідно до цілей, встановлених Римським договором.

Виходячи з цього документа, головними цілями розвитку торговельної політики ЄС в аспектах внутрішнього регулювання торговельних взаємин стають:

- встановлення та управління загальним митним тарифом у торгівлі з третіми країнами;
- укладання спільних торгових угод із третіми країнами;
- однакове застосування інструментів торгової політики;
- формування системи максимально відкритих економік з метою забезпечення високої ефективності використання ресурсів та забезпечення високої ефективності торгівельної діяльності;
- формування системи взаємодії між окремими країнами з питань торгового обороту окремих країн;
- розвиток єдиного торгового простору та формування цілісних внутрішніх ринків;
- підтримка розвитку єдиної митної території тощо.

Такі угоди укладаються як на постійній, так і на тимчасовій основі, що дозволяє змінювати склад торгових партнерів, виходячи з економічної вигоди та доцільності розвитку торговельно-економічних відносин. Це спричиняє можливості швидкої та якісної адаптації торговельної діяльності до нових умов, одночасно забезпечуючи гнучкість управління зовнішньоторговельними зв'язками. Самі ж угоди дозволяють досягти певних переваг як для країн ЄС, так і для країн, які не входять до складу об'єднання, що досліджується. Однак

переваги та преференції дуже залежать від зацікавленості ЄС у партнерстві з конкретною країною.

Також важливим є дослідження окремих характеристик зовнішньої торгівлі ЄС. Опишемо їх далі.

На рисунку нижче відображено динаміку експорту із країн Європейського союзу протягом останніх десяти років [32].

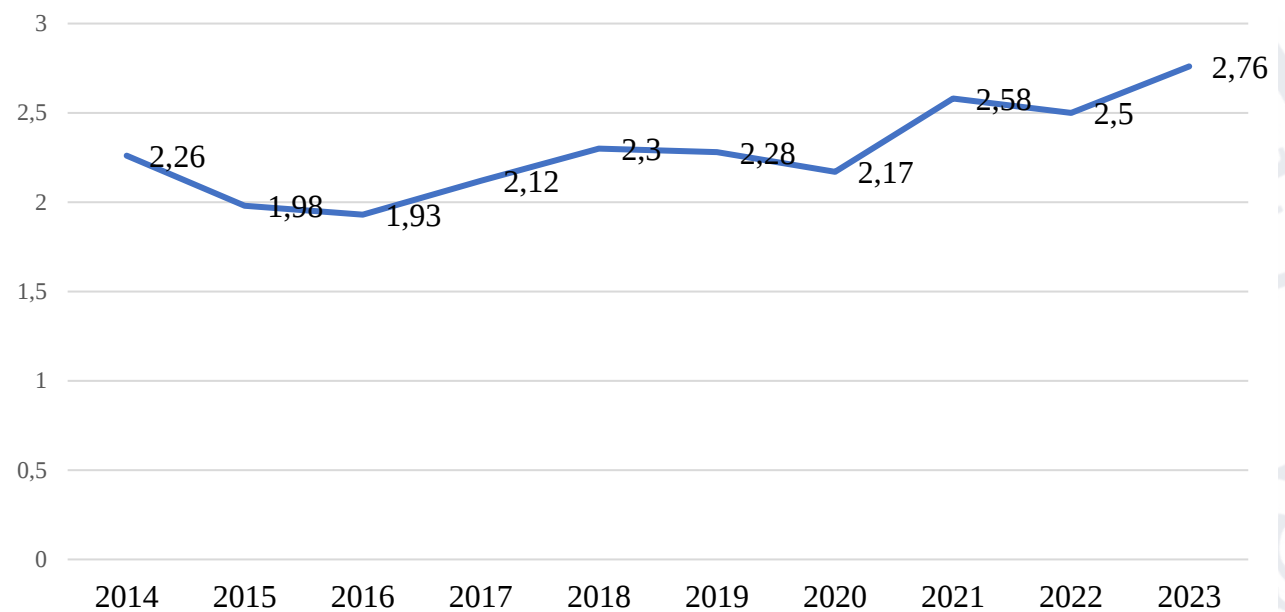


Рисунок 2.1 – Динаміка експорту Європейського Союзу у період 2014–2023 рр., трлн. доларів США

Джерело: сформовано автором за [32]

Динаміка експорту з Європейського Союзу протягом останніх десяти років була нестабільною, проте, якщо визначати лінію тренду, неможливо не відзначити зростання. Проаналізуємо також динаміку імпорту [33].

Першу половину періоду імпорт у Європейський Союз був нижче, ніж експорт, але з 2018 року тенденція почала змінюватися, найбільш відйомний показник зовнішньоторговельного сальдо було зафіксовано у 2022 році.

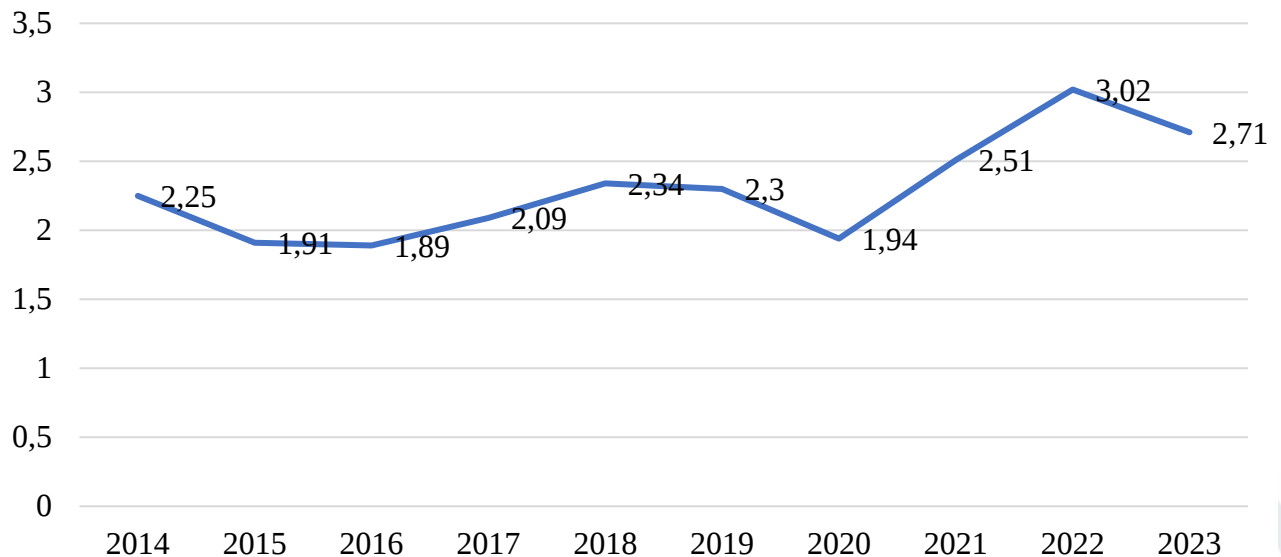


Рисунок 2.2 – Динаміка імпорту у Європейський Союз у період 2014-2023 рр, трлн. доларів США

Джерело: сформовано автором за [3]

Сьогодні сукупний експорт із країн Європейського союзу становив 2,76 трлн доларів США у 2023 році. У вартісному вираженні збільшення постачання товарів з ЄС порівняно з 2022 роком склало 10,2%: Експорт товарів зріс на 256 млрд доларів (у 2022 з ЄС було поставлено товарів на суму 2,5 трлн доларів). Основні напрями експорту та імпорту досліджуваного наднаціонального об'єднання представлені у таблиці 2.2 [32; 33].

Таблиця 2.2 – Основні напрями експорту та імпорту товарів ЄС

Основні напрями експорту	Основні напрями імпорту
1	2
США з часткою 19,4% (535 млрд. дол. США)	Китай з часткою 20% (555 млрд. дол. США)
Великобританія з часткою 13% (359 млрд. дол. США)	США з часткою 13,4% (366 млрд. дол. США)
Китай з часткою 8,64% (238 млрд. дол. США)	Великобританія з часткою 7,11% (193 млрд. дол. США)
Швейцарія з часткою 7,4% (204 млрд. дол. США)	Швейцарія з часткою 5,59% (151 млрд. дол. США)
Туреччина з часткою 4,33% (119 млрд. дол. США)	Туреччина з часткою 3,78% (102 млрд. дол. США)
Японія з часткою 2,45% (67 млрд. дол. США)	Норвегія з часткою 3,65% (99 млрд. дол. США)

Продовження таблиці 2.2

1	2
США)	США)
Норвегія з часткою 2,34% (64 млрд. дол. США)	Південна Корея з часткою 2,89% (78 млрд. дол. США)
Південна Корея з часткою 2,21% (61 млрд. дол. США)	Японія з часткою 2,78% (75 млрд. дол. США)
Мексика з часткою 2,06% (56 млрд. дол. США)	Індія з часткою 2,57% (70 млрд. дол. США)
Індія з часткою 1,87% (51 млрд. дол. США)	Спеціальні категорії з часткою 2% (54 млрд. дол. США)

Джерело: сформовано автором за [32; 33]

Подані дані про структуру експорту та імпорту дозволяють відзначити суттєву залежність ЄС від взаємин із окремими країнами. У зв'язку з чим можна відзначити, що подальше посилення проблем геополітичного та гео економічного характеру можуть спричинити значні труднощі у сфері задоволення потреб ЄС в окремих видах товарів. Особливо, за зміни «політичного курсу» Китаю та Індії. При цьому, загалом, торговельна політика може вважатися ефективною, оскільки дозволяє як забезпечити потреби ЄС у конкретних товарах, так і вирішує завдання вибудовування ефективного імпорту.

Про успішність торгової політики ЄС свідчить той факт, що на частку країн ЄС припадає 15% світового експорту, що робить ЄС одним із найбільших гравців на міжнародному ринку, поряд із США та Китаєм. У період 2000-2018 років експорт торгівлі та послуг з ЄС зріс із приблизно 1160 до 2900 млрд євро. У цьому більшість європейських експортерів (понад 80%) є малі й середні підприємства.

Структура експорту з Європейського Союзу в 2023 році була представлена наступними основними товарними групами (рис. 2.3) [32].

Як можемо побачити з рисунку вище, звісно, структура експорту з Європейського Союзу складається в першу чергу з високотехнологічної продукції або з сировини вищих стадій ланцюгів створення вартості.

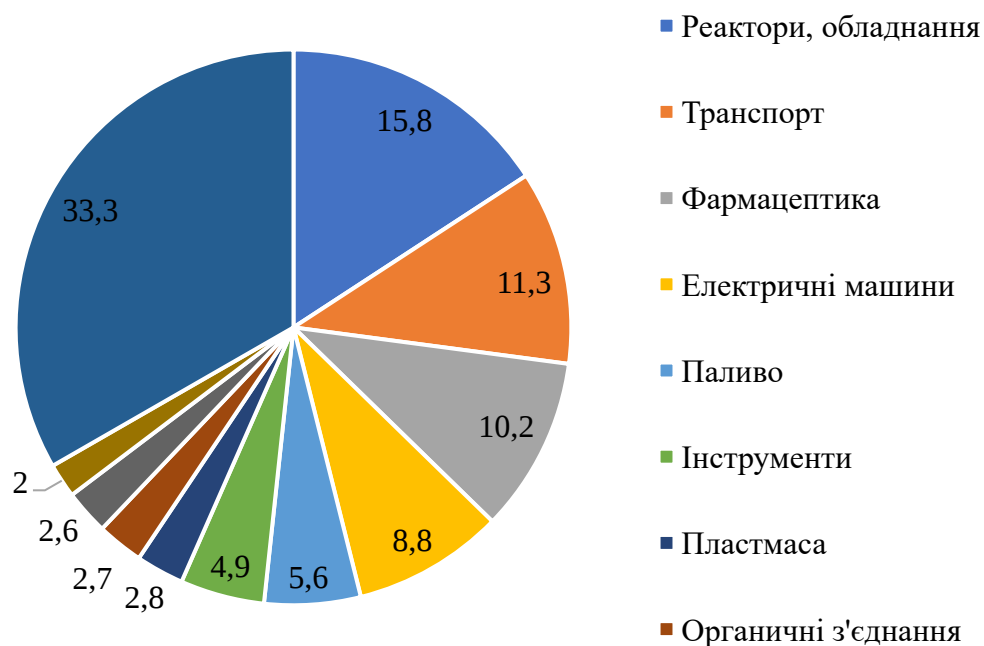


Рисунок 2.3 – Структура експорту з Європейського Союзу в 2023 році, %

Джерело: сформовано автором за [32]

Структура імпорту у Європейський Союз в 2023 році була представлена наступними основними товарними групами (рис. 2.4) [33].

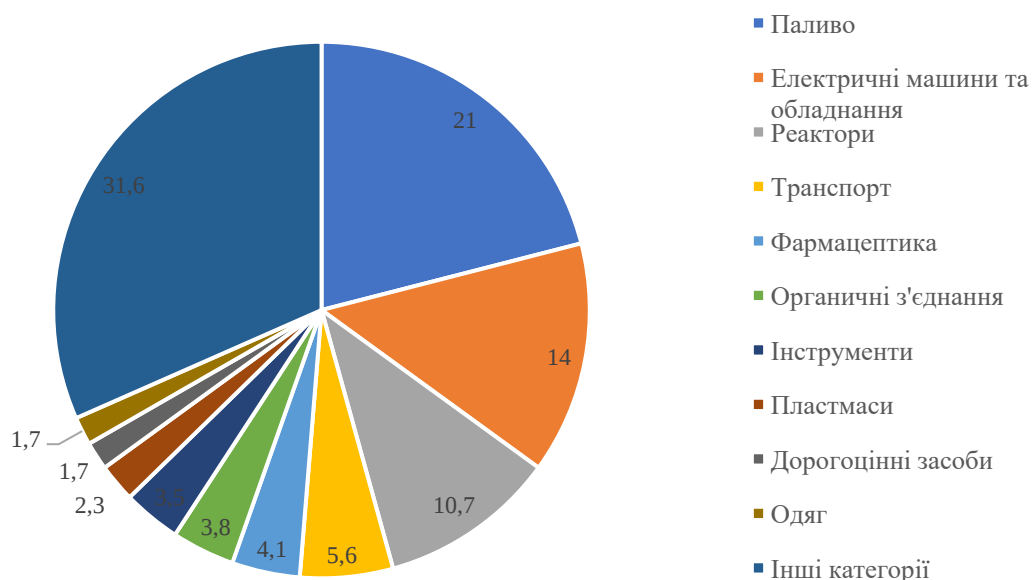


Рисунок 2.4 – Структура імпорту у Європейський Союз в 2023 році, %

Джерело: сформовано автором за [33]

У структурі імпорту у Європейський Союз у 2023 році спостерігається традиційна для високорозвинутих країн ситуація – закупати сировину і матеріали для подальшої її обробки та реалізації закордон з метою отримання дивідендів за використання технологій.

Європейські фірми не лише отримують вигоду від ефекту масштабу, який передбачає участь у найбільшому єдиному ринку світу, але й від торгових угод, які дозволяють підприємствам ЄС експортувати багату кількість своїх послуг і товарів. У той же час іноземні фірми, які бажають експортувати до ЄС, повинні відповідати таким самим високим стандартам, як і місцеві фірми, тому немає ризику недобросовісної конкуренції з боку компаній, які не входять до ЄС.

У 2022 році ЄС мав дефіцит торгівлі товарами в розмірі 432 мільярдів євро, в основному через різке зростання цін на енергоносії. Проте ситуація покращується. Торговельний дефіцит скоротився зі 150 млрд євро в третьому кварталі 2022 року до 78 млрд євро в четвертому кварталі 2022 року та до 2 млрд євро в першому кварталі 2023 року.

2.3 Аналіз діяльності БНП

Багатонаціональні компанії стали провідним елементом розвитку світової економіки та міжнародних економічних відносин, є найважливішими суб'єктами міжнародної економіки. Останні десять років їхній швидкий та яскравий розвиток відображає наростання поглиблення міжнародного поділу праці. Вони безпосередньо впливають на нові тенденції розвитку міжнародного бізнесу, на глобальну конкурентоспроможність на міжнародних ринках, і навіть економіки держав, націй. Також міжнародні корпорації є безпосередніми учасниками всього спектру міжнародних господарських зв'язків як «локомотиви» світової економіки.

У континентальній Європі базуються численні міжнародні компанії, яких приваблює великий розмір ринку, високорозвинена робоча сила, значний інтелектуальний потенціал та висока міжнародна конкурентоспроможність країн

регіону. Розвиток європейської інтеграції, послідовне розширення ЄС, запровадження єдиної валюти, формування єдиного ринку товарів, послуг, громадян і капіталу, уніфікація правил ведення бізнесу та законодавства, покращення інфраструктури та зниження транспортних витрат, збільшення доступного інтелектуального капіталу створили передумови для вдосконалення операцій європейських БНП.

У континентальній Європі діє багато провідних міжнародних компаній, які зарекомендували себе як глобальні лідери своїх галузей та підгалузей у світі, наприклад Bayer та BASF – хімічної, Novartis, Roche, Merck, Novo Nordisk – фармацевтичної; Volkswagen, Daimler та BMW, Porsche, Stellantis, Renault – автомобілебудування, Siemens – електротехніки, ASML Holding – мікроелектроніки, ABB – робототехніки, Nestle – харчової промисловості, Unilever – побутових виробів, LVMH – предметів розкоші, Inditex – одягу.

Європейські БНП роблять великий внесок в економіку ЄС: вони представляють невелику кількість усіх європейських фірм (менше 1%), але на їхню частку припадає велика частка ВВП, експорту, імпорту та витрат на НДДКР. В останні роки зменшилося значення зв'язку БНП із країною базування материнської компанії, європейські БНП зберігають сильний зв'язок із країнами походження та базування штаб-квартир.

Європейські БНП дуже різноманітні, включають як надвеликі, так і невеликі компанії. Діяльність БНП розглядається з позицій міжнародних економічних відносин та, зокрема, з погляду прямих іноземних інвестицій. У цьому еkleктична парадигма, розроблена Дж. Даннінгом, визнається основою більшості робіт цього наукового напрямку. Діяльність європейських БНП, зокрема, німецьких БНП, протягом тривалого часу пояснювалася теорією інтернаціоналізації фірми Упсальської школи.

У світі нараховується приблизно 79 тис. нефінансових БНП, що контролюють 790 тис. закордонних дочірніх компаній і філіалів, ядро всієї світогосподарської системи формують лише приблизно 2000 найбільших БНП. Зокрема, станом на 16 квітня 2021 року загальна капіталізація 2000 БНП склала

79,8 трлн. дол., обсяг продажу дорівнював 39,8 трлн. дол., прибуток – 2,5 трлн. дол. та активи – 223 трлн. дол. США.

Діяльність європейських БНП характеризується низкою факторів:

– з погляду життєвого циклу більшість європейських БНП перебувають у стадії зрілості, у своїй діяльності реалізують глобальні стратегії. Все більшого значення для таких компаній має мережа підконтрольних дочірніх компаній та філій, що розташовані в інших країнах, які активно реалізують глобальну стратегію розвитку, розроблену материнською компанією;

– визначальне значення має накопичений інтелектуальний капітал та інші нематеріальні активи задля забезпечення домінуючого становища над ринком;

– для європейських БНП характерний високий рівень залежності від зарубіжних ринків та операцій, а не залежність від ринків та операцій у рамках ЄС;

– під впливом глобалізації та цифровізації все активніше використовується розподілена глобальна виробнича система в рамках глобальних ланцюжків створення вартості (ГЛСВ), при цьому НДДКР планування, контроль та координація здійснюються з корпоративного центру. При дослідженні БНП значна увага приділяється іноземним інвестиціям та обсягу зарубіжних активів.

У таблиці 2.3 наведено 10 країн з найвищими доходами від 500 найбільших компаній по стану на серпень 2022 року [34].

Таблиця 2.3 – Рейтинг країн Європейського Союзу за кількістю компаній з найвищим прибутком у 2022 році

Рейтинг	Країна	Кількість компаній
1	2	3
1	Німеччина	28
2	Франція	24
3	Нідерланди	10
5	Іспанія	9
7	Італія	4
8	Австрія	1
8	Бельгія	1
8	Ірландія	1

Продовження таблиці 2.3

1	2	3
8	Люксембург	1
8	Норвегія	1
8	Польща	1
8	Швеція	1

Джерело: сформовано автором за [34]

Аналіз статистичних даних таблиці свідчить про те, що у Німеччині та Франції сконцентрована найбільша кількість найбільш прибуткових компаній Європи. Значно поступаються двом фаворитам Велика Британія, Нідерланди, Швейцарія, Іспанія. Перші три сходинки рейтингу можна пов'язати з тим, що компанії належать країнам «Великої сімки», тобто найбільш розвиненим країнам не тільки Європи, а й світу. Швейцарія має величезний вплив на фінансові потоки у світі. Іспанія та Нідерланди колись були відомими морськими державами, що мали колонії по всьому світі.

У таблиці 2.4 відображено Рейтинг компаній Європи за величиною прибутку у 2023 році (основні дані наведені за 2022 фінансовий рік) [34].

Таблиця 2.4 – Рейтинг компаній Європи за величиною прибутку, млрд дол. США

Рейтинг	Компанія	Галузь	Прибуток	Штаб-квартира
1	2	3	4	5
1	Shell	Нафтова і газова	386.201	Велика Британія
2	Volkswagen	Автомобільна промисловість	293.685	Німеччина
3	Uniper	Електроенергетика	288.309	Німеччина
4	TotalEnergies	Нафтова і газова	263.310	Франція
5	Glencore	Конгломерат	255.984	Швейцарія
6	BP	Нафтова і газова	248.891	Велика Британія
7	Stellantis	Автомобільна промисловість	188.888	Нідерланди
8	Газпром	Нафтова і газова	167.832	Росія
9	Mercedes-Benz Group	Автомобільна промисловість	157.782	Німеччина
10	Électricité de France	Електроенергетика	150.902	Франція
11	Equinor	Нафтова промисловість	150.806	Норвегія
12	BMW	Автомобільна промисловість	149.991	Німеччина

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5
13	Enel	Електроенергетика	147.790	Італія
14	Eni	Нафтова і газова	140.607	Італія
15	Allianz	Фінансові послуги	129.059	Німеччина
16	E.ON	Електроенергетика	121.646	Німеччина
17	Deutsche Telekom	Телекомунікації	120.108	Німеччина
18	Engie	Електроенергетика	109.175	Франція
19	Axa	Страховання	109.067	Франція
20	DHL	Кур'єр	99.324	Німеччина
21	Banco Santander	Фінансові послуги	99.231	Іспанія
22	Nestlé	Споживчі товари	98.931	Швейцарія
23	Bosch	Конгломерат	92.777	Німеччина
24	BASF	Хімічні речовини	91.847	Німеччина
25	Ahold Delhaize	Роздрібна торгівля	91.486	Нідерланди
26	Carrefour	Роздрібна торгівля	90.062	Франція
27	BNP Paribas	Фінансові послуги	88.564	Франція
28	HSBC	Фінансові послуги	87.897	Велика Британія
29	Crédit Agricole	Фінансові послуги	86.471	Франція
30	Assicurazioni Generali	Фінансові послуги	85.750	Італія
31	Dior	Товари люкс	83.283	Франція
32	Maersk	Конгломерат	81.529	Данія
33	ArcelorMittal S.A.	Сталь	79.844	Люксембург
34	Tesco	Роздрібна торгівля	79.687	Велика Британія
35	Siemens	Конгломерат	77.860	Німеччина
36	Мюнхен Ре	Фінансові послуги	75.747	Німеччина
37	Repsol	Нафтова і газова	72.536	Іспанія
38	Roche	Фармацевтичні препарати	69.596	Швейцарія
39	Vinci	Будівництво	65.750	Франція
40	OMV	Нафтова і газова	65.523	Австрія
41	SocGen	Фінансові послуги	63.417	Франція
42	Unilever	Споживчі товари	63.182	Велика Британія
43	Orlen	Нафтова і газова	62.326	Польща
44	Airbus	Аеронавтика и оборона	61.805	Нідерланди, Франція, Німеччина, Іспанія
45	Accenture	Консультавання	61.594	Ірландія
46	Louis Dreyfus Company B.V. (LDC)	Консультавання	59.931	Нідерланди
47	Deutsche Bahn	Транспорт	59.210	Німеччина
48	EnBW	Електроенергетика	58.901	Німеччина
49	AB InBev	Напитки	57.786	Бельгія
50	Iberdrola	Електроенергетика	56.741	Іспанія

Джерело: сформовано автором за [34]

Якщо розглядати найбільші компанії за величиною прибутку у 2023 році у галузевому контексті, то найбільш прибуткові компанії Європи сконцентровані у наступних галузях:

- нафтова і газова промисловість;
- автомобільна промисловість;
- електроенергетика;
- фінансові послуги;
- металургія;
- роздрібна торгівля.

Європейські багатонаціональні компанії належать до ключових відділів четвертого технологічного укладу – Bayer і BASF, Henkel, Beiersdorf, LyondellBasell – до хімічної, Siemens AG, ABB, Schneider Electric – до електротехніки, ThyssenKrupp і ArcelorMittal – до спеціальної чорної металургії. В галузевому розрізі європейські БНП особливо сильні в автомобілебудуванні, де представлені такі найбільші автовиробники, як німецькі Volkswagen, Daimler і BMW Group, засновані в Нідерландах Stellantis, утворені після трансатлантичного з'єднання FCA і французької БНП PSA, французької Renault. Volvo Trucks (Швеція) є другим найбільшим у світі виробником важких вантажівок.

Кількість багатонаціональних груп підприємств у Європейському Союзі зросла на 17% у 2021 році та на 10% у 2022 році порівняно з 2018 роком. На тенденцію сильно впливає зміна груп дуже малого розміру. Однак збільшення у 2021 році також відбулося завдяки впровадженню Регламенту ЄС № 2152/2019, який розширив охоплення юридичних одиниць.

У 2022 році 73% багатонаціональних груп підприємств, що працюють в ЄС і ЄАВТ, контролювалися країною ЄС (64%) або країною Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ) (9%). Разом у них працювало 83 % загальної робочої сили багатонаціональних груп підприємств у ЄС та ЄАВТ. Решта 27 %, де зайнято 17 % робочої сили цих груп, контролювалися країнами за межами ЄС та ЄАВТ. У період з 2018 по 2022 рік розподіл багатонаціональних груп підприємств, що працюють у країнах ЄС-ЄАВТ, за контрольними територіями є

досить стабільним (рис. 2.5). ЄС посів перше місце, на нього припадає від 64% до 66% групи багатонаціональних підприємств, на ЄАВТ припадає від 9% до 10%, а на решта країн світу – від 23% до 27% [35].

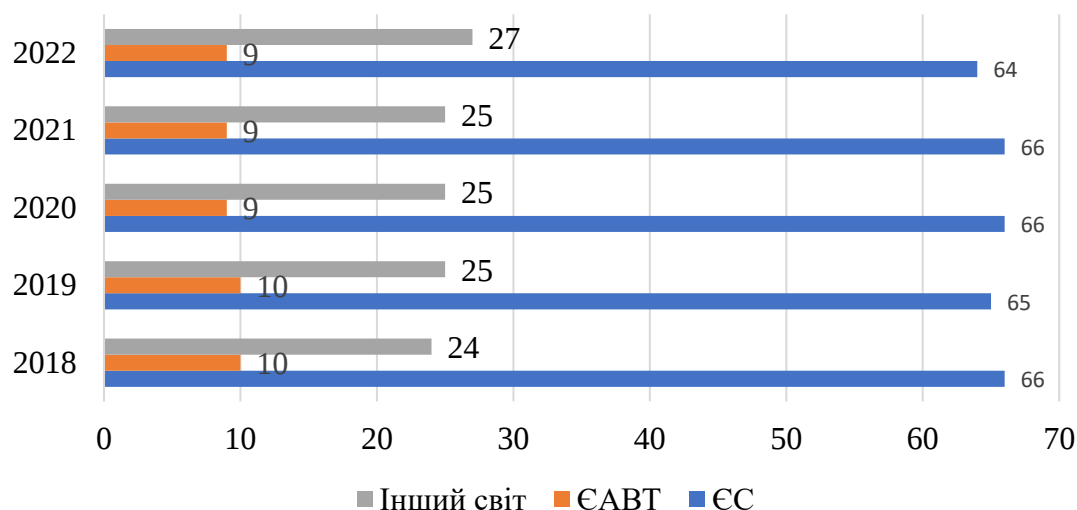


Рисунок 2.5 – Структура власників БНП у Європейському Союзі у 2018-2022 рр., %

Джерело: сформовано автором за [35]

Контроль над багатонаціональною групою підприємств у Європейському Союзі призначається країні кінцевої контрольної інституційної одиниці. Понад 130 країн за межами ЄС та ЄАВТ контролювали принаймні одну багатонаціональну групу підприємств, що працює в ЄС та ЄАВТ.

Згідно з Євростатом, у 2022 році три країни за межами ЄС та ЄАВТ, які контролювали більшість багатонаціональних груп підприємств у ЄС та ЄАВТ, це:

- Великобританія (понад 14 900 багатонаціональних груп підприємств)
- США (близько 7 500 багатонаціональних груп підприємств)
- Китай, включаючи Гонконг (близько 2700 багатонаціональних груп підприємств).

У 2022 році, за даними EGR, 204 багатонаціональні групи підприємств, що працюють в ЄС-ЄАВТ, контролювалися Україною та мали близько 8 100

працівників у країнах ЄС-ЄАВТ. Крім того, близько 1200 багатонаціональних груп підприємств, що працюють в ЄС-ЄАВТ, мали юридичні підрозділи в Україні.

Структура зайнятості в залежності від розмірів БНП на рисунку нижче [35].

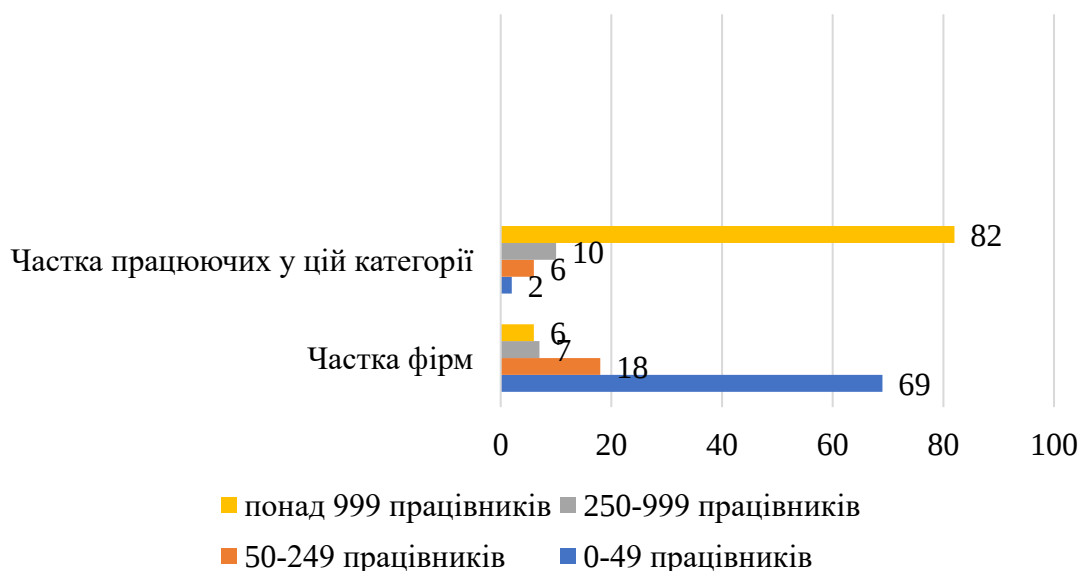


Рисунок 2.6 – Структура зайнятості в залежності від розмірів БНП у ЄС та ЄАВТ у 2018-2022 рр., %

Джерело: сформовано автором за [35]

Таким чином, на 6 % найбільших багатонаціональних груп підприємств (з чисельністю понад 1000 осіб), що працюють у країнах ЄС та ЄАВТ, припадає 82 % зайнятих у групах МНК (працюють 82 % осіб, зайнятих у групах МНК у ЄС-ЄАВТ країнах, у той ж час 68 % найменших (з чисельністю менше 50 осіб) зафіксували частку 2 % у зайнятості.

За даними Євростату, у 2022 році в багатонаціональних групах підприємств працювало понад 47 мільйонів людей у країнах ЄС-ЄАВТ порівняно з 42 мільйонами у 2018 році. Багатонаціональні групи підприємств збільшили свою зайнятість у Європі або за рахунок розширення контролю над привабливими підприємствами, наприклад, через придбання, шляхом створення нових робочих місць на своїх підприємствах, шляхом створення нових підприємств.

Між 2018 і 2022 роками в європейських країнах відсоток людей, які працюють у багатонаціональних групах підприємств, у загальній зайнятості бізнес-економіки також залишався стабільним. Проте відсотковий рівень варіюється від країни до країни, коливаючись від менше 15 % у Греції до понад 50 % у Люксембурзі.

Висновки до розділу 2

Згідно з Індексом економічної свободи до категорії «Країни з вільною економікою» з країн Європейського Союзу потрапила лише Ірландія, переважна більшість потрапила у категорію «Країни з помірно вільною економікою». Потрібно відзначити, що класичні західноєвропейські держави як Франція та Італія займають одні з гірших місць.

На основі даних про структуру експорту та імпорту дозволяють відзначити суттєву залежність ЄС від взаємин із окремими країнами. У зв'язку з чим можна відзначити, що подальше посилення проблем геополітичного та гео економічного характеру можуть спричинити значні труднощі у сфері задоволення потреб ЄС в окремих видах товарів. Особливо, за зміни «політичного курсу» Китаю та Індії. При цьому, загалом, торговельна політика може вважатися ефективною, оскільки дозволяє як забезпечити потреби ЄС у конкретних товарах, так і вирішує завдання вибудовування ефективного імпорту.

Європейські фірми не лише отримують вигоду від ефекту масштабу, який передбачає участь у найбільшому єдиному ринку світу, але й від торгових угод, які дозволяють підприємствам ЄС експортувати багату кількість своїх послуг і товарів. У той же час іноземні фірми, які бажають експортувати до ЄС, повинні відповідати таким самим високим стандартам, як і місцеві фірми, тому немає ризику недобросовісної конкуренції з боку компаній, які не входять до ЄС.

У 2022 році ЄС мав дефіцит торгівлі товарами в розмірі 432 мільярдів євро, в основному через різке зростання цін на енергоносії. Проте ситуація покращується. Торговельний дефіцит скоротився зі 150 млрд євро в третьому

кварталі 2022 року до 78 млрд євро в четвертому кварталі 2022 року та до 2 млрд євро в першому кварталі 2023 року.

За даними Євростату, у 2022 році в БНП працювало понад 47 мільйонів людей у країнах ЄС-ЄАВТ порівняно з 42 мільйонами у 2018 році. Багатонаціональні групи підприємств збільшили свою зайнятість у Європі або за рахунок розширення контролю над привабливими підприємствами, наприклад, через придбання, шляхом створення нових робочих місць на своїх підприємствах, шляхом створення нових підприємств.

РОЗДІЛ 3

ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ЄС

3.1 Вплив політичних факторів на розвиток міжнародного бізнесу в країнах ЄС

В даний час країни-члени ЄС внаслідок значної відкритості національних економік (експортна квота в останні десятиліття в середньому становила понад 25%) схильні до багатьох глобальних ризиків – економічних, політичних, екологічних та інших.

Водночас, з огляду на посилення конкуренції на світових ринках промислової продукції, Євросоюз зіткнувся з жорстким протистоянням інших центрів сили у світовій економіці, насамперед Китаю та США, що ще більше посилює протиріччя у світовій економіці. Згідно з заявою єврокомісара з питань торгівлі Сесилії Мальмстрем, представника США на торгових переговорах Роберта Лайтхайзера та міністра економіки, торгівлі та промисловості Японії Хіросіге Секо під час 11-ї міністерської конференції Світової організації торгівлі (СОТ) у Буенос-Айресі, США, ЄС та Японія посилюють співпрацю, щоб протистояти «несумлінній конкуренції» через високі субсидії.

Внаслідок високого ступеня відкритості економіки ЄС, його спроби в односторонньому порядку вирішити проблеми через ембарго окремих експортних позицій з Китаю та інших країн можуть негативно вплинути на ті сектори економіки, в яких ЄС був безумовним лідером. Цю обставину успішно використовує Китай у торговельних суперечках із ЄС, що додатково підтверджується даними СОТ про поступове зменшення частки ЄС у світовому експорті товарів.

Так, з метою захисту національних європейських виробників від китайського демпінгу ще наприкінці 2017 року ЄС розробив нове законодавство щодо захисту у торгівлі, яке покликає змінити методи вирішення проблем субсидованого імпорту до ЄС із країн із значними ринковими диспропорціями.

Законодавство запровадило новий спосіб встановлення факту демпінгу в імпорті на територію ЄС із країн, в економіці яких, на думку європейських експертів, відбуваються значні відхилення від загальноприйнятої світової практики [36]. У новому законодавстві ЄС зроблено винятки з норм та принципів СОТ для випадків так званих «ринкових спотворень», до яких належить надмірне втручання держави в економіку країни. Ця умова встановлена насамперед для Китаю. Нова методика може застосовуватися до будь-якої держави-члена СОТ.

Євросоюз також використовуватиме міжнародні можливості для відстоювання своїх інтересів. Такий підхід передбачає підтримку внутрішньої політики, спрямованої на зміцнення економіки ЄС та сприяння позиціонуванню її як світового лідера у прагненні до реформованої системи управління глобальною торгівлею, що ґрунтується на правилах. Прийняття нової торгової стратегії зумовлене тим, що Євросоюз поступово втрачає свою присутність на світових ринках, а внутрішні соціально-економічні проблеми, що виникають внаслідок цього, лише посилюють ситуацію. Можливим виходом із цього глухого кута є перехід європейської економіки до нового технологічного укладу або Четвертої промислової революції, згідно з формулюванням президента Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) К. Шваба. У рамках такого підходу в лютому 2020 р. Єврокомісія поставила за мету досягнення «європейського технологічного суверенітету», вказавши, що для цього необхідно знизити залежність Євросоюзу від інших країн щодо передових технологій. Тому вона поступово посилює свою політику щодо американських високотехнологічних компаній, насамперед до ІТ-корпорацій, про що прямо заявлено в цифровій стратегії Євросоюзу 2020 р. ЄС також прагне уникнути технологічної залежності від Китаю.

ЄС підняв бар'єри доступу на ринок у всіх сферах. Посилений огляд іноземних інвестицій підняв пороги доступу до ринку.

З 2022 року все більше країн-членів ЄС оновлюють або встановлюють власні механізми перевірки іноземних інвестицій в ім'я національної безпеки з посиланням на Регламент ЄС про перевірку іноземних інвестицій. Станом на

грудень 2022 року 20 із 27 країн-членів ЄС створили механізми перевірки іноземних інвестицій; п'ять держав-членів, включаючи Швецію, знаходяться в процесі створення таких механізмів; і лише дві країни-члени, Болгарія та Кіпр, ще не оголосили публічно про створення механізмів перевірки іноземних інвестицій (табл. 3.1). Іноземні компанії, які інвестують на ринок ЄС, зіткнулися з більшою пильністю з боку держав-членів ЄС [37].

Таблиця 3.1 – Створення механізмів перегляду іноземних інвестицій у державах-членах ЄС

Створення механізму перевірки іноземних інвестицій	Конкретні держави-члени
Держави-члени, які створили механізми перевірки іноземних інвестицій (загалом 20)	Австрія, Фінляндія, Мальта, Польща, Португалія, Словенія, Іспанія, Чехія, Данія, Словаччина, Франція, Німеччина, Угорщина, Італія, Латвія, Литва, Нідерланди, Румунія, Бельгія, Люксембург
Держави-члени, які готуються запровадити механізм перевірки іноземних інвестицій (загалом 5)	Ірландія, Хорватія, Естонія, Греція, Швеція
Держави-члени, які публічно не оголосили про створення механізму перевірки іноземних інвестицій (загалом 2)	Болгарія, Кіпр

Джерело: сформовано автором за [37]

Країни-члени ЄС активізують зусилля щодо посилення перевірки іноземних інвестицій. Італія внесла зміни до свого закону про перевірку іноземних інвестицій з метою розширити сферу перевірки та збільшити зобов'язання щодо відповідності іноземним компаніям, які інвестують у ключові сфери. Польща подовжила своє законодавство про механізм перевірки іноземних інвестицій із країн, що не входять до ЄС, термін дії якого спочатку закінчився у травні 2022 року, до липня 2025 року та зберегла для уряду більше свободи дій. Нідерланди створили новий Закон про перевірку безпеки інвестицій, злиттів і поглинань з максимальним періодом перегляду в дев'ять місяців. Іноземним компаніям стало складніше інвестувати в ЄС та до його держав-членів.

Додано нові інструменти захисту від нападів у сфері державних закупівель.

Міжнародний інструмент закупівель, який набув чинності 29 серпня 2022 року, стає ще одним інструментом протекціоністської політики ЄС після перегляду іноземних інвестицій та перегляду іноземних субсидій. Відповідно до закону, компанії з третіх країн будуть виключені з ринку державних закупівель ЄС, якщо ЄС визначить наявність дискримінаційної політики в державних закупівлях цієї країни. Відповідно до звіту, опублікованого Дослідницькою службою Європейського парламенту (EPRS), Міжнародний інструмент закупівель, який дозволяє ініціювати розслідування ринку державних закупівель проти третіх країн, є наступальним політичним інструментом для збільшення впливу ЄС на переговори, одночасно сприяючи відкриттю ринків державних закупівель у третіх країнах. Проте виключення ЄС відповідних підприємств, що фінансуються з-за кордону, з ринку державних закупівель через екстериторіальні розслідування проти третіх країн є дискримінаційним щодо відповідних підприємств, що фінансуються з-за кордону, і позбавляє їх права брати участь у чесній конкуренції.

Деякі країни-члени ЄС також запровадили нову обмежувальну політику щодо державних закупівель. У січні 2022 року Рада міністрів Польщі прийняла Політику державних закупівель на 2022-2025 роки, згідно з якою польський уряд має враховувати використання примусової праці компаніями-учасниками тендеру при прийнятті рішення про укладання контрактів на державні закупівлі. У квітні 2022 року уряд Хорватії оголосив про плани внесення змін до свого законодавства у сфері державних закупівель, щоб зробити «ще дорожчим для компаній оскарження рішень про тендер».

В ЄС економічне відновлення після пандемії COVID-19 було повільнішим, ніж очікувалося, через війну в Україні. Осінній прогноз Європейської комісії на 2021 рік передбачав зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) ЄС на 4,3 % у 2022 році та 2,5 % у 2023 році, але врешті зростання було зареєстровано на рівні 3,5 % у 2022 році та приблизно на 0,5 % у 2023 році. ЄС також зазнав серйозної енергетичної кризи та кризи підвищення вартості життя у 2022 році з

хвильовими ефектами, які відчуваються й сьогодні. Зростання цін на енергоносії призвело до надзвичайно високих показників інфляції восени 2022 року, особливо в жовтні 2022 року. Це створило складні рамкові умови як для громадян ЄС, так і для бізнесу. Крім того, щоб знизити інфляцію до цільового рівня в 2%, Європейський центральний банк почав підвищувати процентні ставки, що значно вплинуло на громадян і компанії, які мають великі позики зі змінною ставкою.

Енергетична система Європи зазнає безпрецедентної кризи. Постачання російського газу, які критично важливі для опалення приміщень, промислових процесів та вироблення електроенергії, цього року скоротилися більш ніж на 80 відсотків. Оптові ціни на електроенергію та газ зросли у 15 разів з початку 2021 року, що має серйозні наслідки для підприємств та домашніх господарств. Проблема цілком може погіршитися. Європа, можливо, має пережити свою першу зиму без російського газу, з загрозою ще більшого підвищення цін, дефіциту газу та серйозної рецесії.

Уряди європейських країн приступили до реалізації цілого ряду заходів економічної політики у відповідь. Одна з груп таких заходів спрямована на пом'якшення впливу зростання витрат на підприємства та споживачів. До них належать обмеження роздрібних цін, регулювання тарифів, програми підтримки енергоємних компаній та підтримка ліквідності чи капіталу енергетичних компаній, включаючи навіть націоналізацію. Інша група заходів спрямована на стабілізацію та зниження оптових цін, а також забезпечення енергетичної безпеки. Вона включає заходи, спрямовані на заохочення економії енергії, а також на обмеження вартості енергоносіїв, особливо оптових цін на газ.

Такі заходи не пропонують чистих рішень із двох причин. По-перше, їх цілі суперечливі: субсидії чи обмеження цін можуть погіршити основну проблему за рахунок збільшення попиту. По-друге, це транскордонні побічні ефекти: субсидування споживання енергії може піти на користь споживачам в одній країні, але також спричинить зростання споживання, що призведе до підвищення

оптових цін у всьому Європейському союзі та завдасть збитків споживачам в інших країнах.

З перших днів війни війна мала глибокий вплив не лише на європейську безпеку, а й на її економіку та світову економіку в цілому. За ці два роки війни світ став більш поляризованим, багато країн підтримують Україну, деякі намагаються підтримувати робочі відносини з обома сторонами, а деякі країни – такі як Білорусь, Іран і Північна Корея – відкрито підтримують росію. В Африці вплив росії, здається, зростає.

Усі ці події порушили ланцюжки поставок, а торгівля між Європою та росією значно впала, в основному через санкції. Ця нова геополітична та економічна ситуація ще раз підкреслила залежність ЄС від стратегічних товарів і критичної сировини. У цьому контексті Європейська Рада підкреслила необхідність відкритої стратегічної автономії, тобто ЄС має бути більш автономним, водночас відкритим для співпраці з партнерами. Зміцнення економічної безпеки, концепція, яка не часто обговорювалася до російської війни, піднялася на вершину політичного порядку денного. Світ і Європа змінилися, і навіть якщо війна росії закінчилася сьогодні, відновлення порушеної довіри та зв'язків може зайняти десятиліття.

Інфляція вже почала зростати в 2021 році, але в 2022 році відбулося її надзвичайно різке зростання, в основному через енергетичну ситуацію, яка спричинила труднощі як для європейських громадян, так і для бізнесу. У відповідь Рада Європейського центрального банку, що керує, розпочала серію підвищення процентних ставок. 10 послідовних підвищень, здійснених поступово протягом року, привели ключові процентні ставки до рекордних рівнів, повернули інфляцію ближче до цільового рівня 2%. За оцінками, у січні 2024 року інфляція в Єврозоні становила 2,8% [38].

З метою досягнення відкритої стратегічної автономії та протидії деяким негативним економічним наслідкам війни росії проти України Комісія та Високий представник спільно опублікували стратегію економічної безпеки ЄС перед засіданням Європейської Ради у червні 2023 року.

Стратегія спрямована на зміцнення економічної бази ЄС, що є довгостроковою метою Європейської Ради, яка вже згадувалася в її стратегічному порядку денному на 2019-2024 роки, а також на мінімізацію ризиків для економічних потоків і максимізацію, наскільки це можливо, економічної відкритості. Конкретні заходи включають, зокрема, створення переліку ключових технологій, критичних для економічної безпеки ЄС, а також ініціатив, спрямованих на оцінку та пом'якшення пов'язаних з ними ризиків. Комісія також збирається провести ретельну оцінку ризиків економічної безпеки в чотирьох сферах: ланцюжки поставок, критична інфраструктура, безпека технологій і витік, економічна залежність і примус.

У своїх висновках від червня 2023 року лідери ЄС підкреслили «необхідність посилення економічної стійкості та безпеки Союзу, щоб захистити інтереси Союзу в усьому світі, зберігаючи при цьому відкриту економіку». Вони закликали до «підходу, який забезпечує пропорційні, точні та цілеспрямовані відповіді на виклики безпеки на основі оцінки ризиків». На думку експертів, економічна безпека буде відігравати все більшу роль у глобальній політиці. Концепція геоекономіки тут залишиться, і ЄС, який часто характеризують як «травоїдну силу», ризикує бути «з'їденим м'ясоїдними силами», якщо він не адаптується до нових реалій. Деякі експерти виступають за створення європейського механізму економічної безпеки, щоб гарантувати, що Європа встановлює норми економічної безпеки, а не просто дотримується правил, встановлених іншими.

У жовтні 2023 року, виходячи з обговорення стратегії економічної безпеки, Комісія рекомендувала оцінку ризиків у чотирьох критичних технологічних сферах: передові напівпровідники, квантові технології, штучний інтелект і біотехнології. 24 січня 2024 року Комісія опублікувала пакет заходів щодо економічної безпеки, що включає три офіційні документи (щодо контролю за експортом, вихідних інвестицій та підтримки досліджень і розробок технологій подвійного використання) та дві пропозиції (щодо перевірки іноземних інвестицій і посилення безпеки досліджень).

Таким чином, економічні наслідки війни в Україні залишатимуться важливим питанням у найближчі роки. Ініціативи, спрямовані на зміцнення економічної бази ЄС і страхування від поточних і майбутніх ризиків, ймовірно, залишаться на політичному порядку денному в осяжному майбутньому. Очікується, що ці зусилля стануть важливим політичним пріоритетом у новому Стратегічному порядку денному на 2024-2029 роки, над яким зараз працює Європейська рада. Зміцнення конкурентоспроможності ЄС, єдиний ринок та економічна безпека є темами, а також відкритою стратегічною автономією, які, ймовірно, займатимуть чільне місце в обговореннях.

3.2 Перспективні напрямки розвитку міжнародного бізнесу в країнах ЄС

Говорячи про перспективи малого та середнього підприємництва в ЄС, необхідно розглянути заходи, які вживає дане угруповання для вирішення вищезазначених проблем. ЄС визнає значущість МСП у стимулюванні економічного зростання та створення робочих місць. Таким чином, союз активно впроваджує нові програми та ініціативи, спрямовані на усунення існуючих проблем, а також на підтримку зростання та розвитку МСП на європейському ринку.

Розглянемо певні програми, що реалізуються чи планують реалізовуватися Європейським союзом [39].

1) EX European Neighbourhood Instrument:

- Галузева класифікація: НДДКР;
- Тривалість: 2021-2027 рр;
- Більше інформації: ENI.

Європейський інструмент сусідства (ENI) замінює Європейський інструмент сусідства та партнерства (ENPI). Він сприяє посиленню політичної співпраці та економічної інтеграції між Європейським Союзом і сусідніми країнами. ENI в основному підтримує МСП, які працюють у сусідньому регіоні.

Щодо регіону Південного Середземномор'я, то наступні регіональні програми підтримки розвитку приватного сектору в регіоні представляють особливий інтерес для європейських підприємств:

Програми включають:

1. Південне сусідство: MED SMEs – підтримка сприятливого бізнес-середовища для розвитку ММСП і фінансової доступності, EBSO Med – покращення організацій підтримки бізнесу та бізнес-мереж у південному сусідстві, Ініціатива ЄС щодо фінансової доступності/NIP, програма ЄС-OECD - для посилення інвестиційної політики та сприяння інвестиціям у регіоні Південного Середземномор'я, Європейсько-середземноморський механізм - сприяння торгівлі та інвестиціям, програма ЄС-МОП для зміцнення реформ торговельної та інвестиційної політики, зокрема їх зв'язки зі створенням робочих місць та якістю створеної роботи, механізми торгівлі та конкурентоспроможності/NIP, SwitchMed – підтримка переходу до циркулярної економіки в сусідстві South, Green for Growth Fund (GGF).

2. Східне сусідство (Східне партнерство): Ініціатива Eu4Business, EU4Business: Підключення компаній; EU4Business: Служба підтримки торгівлі Східного партнерства; EU4Business: Від політики до дій, Інструмент структурних реформ – Компонент Світового банку, Механізм структурних реформ – Посилення фінансового управління в країнах Східного партнерства, ЄС Огляд клімату Європейського банку реконструкції та розвитку у конкретних країнах та плани дій для країн Східного партнерства; EU4Business 2022: доступ до фінансування (A2F) у країнах Східного партнерства; Горизонтальна допомога: SIGMA.

2) Cluster internationalisation initiatives for SMEs:

- Галузевий класифікатор: бізнес;
- Тривалість: 2021-2027 pp;
- Додаткова інформація: International | Європейська платформа кластерної співпраці.

Ініціативи кластерної інтернаціоналізації для малих і середніх підприємств у рамках COSME та програми єдиного ринку (SMP) сприяють створенню та підтримці загальноєвропейських кластерних консорціумів для прискорення розвитку більшої кількості кластерів світового класу в усіх країнах-учасниках COSME шляхом сприяння інтернаціоналізації кластерів у більш стратегічний спосіб на рівні ЄС та шляхом зміцнення кластерної співпраці для кращої підтримки європейських МСП у глобальній конкуренції. Програма включає:

- Діяльність «Cluster Go International», що спрямована на підтримку створення ряду «Європейських стратегічних кластерних партнерств – Going International» (ESCP-4i), які призведуть до міжнародної кластерної співпраці у сферах стратегічного інтересу. Ця дія сприяє заохоченню європейських кластерів до конкретної спільної роботи для використання синергії між кордонами та секторами, а також для розробки спільної стратегії інтернаціоналізації зі спільними цілями щодо конкретних третіх ринків. Ці партнерства є засобом, який допомагає європейським МСП, залученим у кластери, сприяти появі нових промислових ланцюжків створення вартості та займати провідні позиції у всьому світі. У 2020 році 24 партнерства почали отримувати фінансування строком на два роки. Останнє, четверте, покоління програми передбачає підтримку 14 партнерств у період з 2021 по 2024 рік.

- Європейська платформа кластерної співпраці (ECCP) представляє європейський центр, що об'єднує кластерну спільноту в Європі та за її межами, та підтримує міжнародне кластерне співробітництво за допомогою картографування та профілювання кластерних організацій та інструменту пошуку партнерів, що полегшує роботу в мережі між кластерами в Європі з та поза Європою. Платформа наразі включає близько 1200 зареєстрованих кластерів, у тому числі багато яких з третіх країн.

- Міжнародні кластерні заходи, організовані в рамках програми, сприяють налагодженню співпраці з кластерами та бізнес-організаціями з третіх країн. З 2016 року такі зустрічі були організовані з США, Тайванем, Іраном, Мексикою, Бразилією, Таїландом, Україною, Канадою, регіоном MENA та Сінгапуром.

3) Enterprise Europe Network (EEN):

- Галузевий класифікатор: бізнес;
- Тривалість: 2021-2027 рр;
- Більше інформації: <http://een.ec.europa.eu/>.

Enterprise Europe Network є найбільшою у світі мережею підтримки МСП з міжнародними амбіціями. Це допомагає європейським МСП знайти правильних партнерів для впровадження інновацій і розвитку на міжнародному рівні. Це єдине вікно, яке допомагає МСП розвивати свій бізнес на нових ринках, отримувати або ліцензувати нові технології та отримувати доступ до фінансування ЄС. Мережа налічує понад 450 партнерів (постачальників послуг підтримки МСП) у приблизно 40 країнах. Мережевих партнерів було обрано в країнах-членах ЄС і в країнах-учасниках SMP через конкурс пропозицій, а також в інших третіх країнах через конкурс пропозицій міжнародних мережових партнерів (INP).

Послуги Мережі:

- Інновації та передача технологій і знань як Допомога МСП у збільшенні інноваційного потенціалу послуг для транснаціональної та міжнародної передачі технологій, знань та дослідницької співпраці.
- Для партнерів EEN, розташованих у країнах, які беруть участь у програмі Horizon 2020, надавати конкретні послуги, щоб допомогти МСП у їхніх регіонах покращити свій потенціал управління інноваціями.
- Допомога малим і середнім підприємствам взяти участь у програмах ЄС для досліджень та інновацій (та Horizon Europe).
- Мережа також пропонує спеціальні послуги, щоб допомогти МСП знайти відповідне фінансування, включаючи підтримку для подальшого розвитку інвестиційної готовності, брокерську діяльність, що зв'язує МСП із приватними інвесторами, допомогу для подання заявки на ризикове фінансування за схемами ЄС, керованими через фінансових посередників, і низку інших інновацій, допоміжні заходи та послуги.

Інтернаціоналізація за межами ЄС о допомозі МСП знайти відповідних ділових партнерів для розширення свого бізнесу та виходу на нові ринки, зокрема через послуги пошуку партнерів та надання ринкової інформації Центрами ділової співпраці EEN у третіх країнах.

Подвійний перехід:

- EEN Sustainability Advisors допомагають малим і середнім підприємствам вирішувати проблеми сталого розвитку та вирішувати можливості, зокрема щодо енергоефективності, циркулярності та зелених інвестицій.

- EEN підтримує цифровізацію МСП, допомагаючи адаптувати їхні процеси, використовувати цифрові технології та розробляти нові продукти та послуги з використанням нових цифрових засобів. Це робиться у співпраці з іншими відповідними європейськими мережами, такими як European Digital Innovation Hubs.

4) International Intellectual Property (IP) SME Helpdesk:

- Китай, Південно-Східна Азія, Латинська Америка та Індія;
- Галузевий класифікатор: БІЗНЕС;
- Тривалість: 2022-2024 роки.

Служби підтримки МСП у сфері міжнародної інтелектуальної власності (ІВ) надають експертні поради щодо того, як захистити ІВ у Китаї, Південно-Східній Азії (СЕА), Латинській Америці (ЛА) та Індії або пов'язаних з ними для МСП ЄС та МСП, заснованих у країнах-учасниках, компонент МСП Програми єдиного ринку (SMP SME) і охоплює такі цільові ринки:

- Для служби підтримки малого та середнього бізнесу в Китаї для материкового Китаю, Гонконгу, Макао та Тайваню.
- Для Служби підтримки малого та середнього бізнесу в Південно-Східній Азії для Брунею, Камбоджі, Індонезії, Лаосу, Малайзії, М'янми, Філіппін, Сінгапуру, Таїланду та В'єтнаму.
- Для служби підтримки малого та середнього бізнесу в Латинській Америці для Аргентини, Болівії, Бразилії, Чилі, Колумбії, Коста-Ріки, Еквадору,

Сальвадору, Гватемали, Гондурасу, Мексики, Нікарагуа, Панами, Парагваю, Перу, Уругваю, Венесуели.

- Для Служби підтримки індійського IP SME для Республіки Індія.
- Для Служби підтримки малого та середнього бізнесу в Африці на африканському континенті.

На відповідному цільовому ринку кожна служба підтримки ІВ для малого та середнього бізнесу надає індивідуальні першочергові консультації з питань ІВ, тренінги та навчальні програми щодо використання та управління ІВ, підтримку під час ділових зустрічей та загальну інформацію про ІВ під час відповідних заходів з підвищення обізнаності.

Міжнародні служби підтримки малого та середнього бізнесу в сфері інтелектуальної власності спільно організовують щорічні зустрічі зацікавлених сторін у Європі та розробляють стратегію зв'язку з іншими службами інтернаціоналізації малих і середніх підприємств, які підтримує ЄС, зокрема для Європи та Африки. Служби підтримки керують і підтримують актуальну інформацію як про цільові ринки, так і про ландшафт ІВ в ЄС на спільному веб-сайті, який розміщує Комісія.

Міжнародні служби підтримки малого та середнього бізнесу в галузі інтелектуальної власності надають Комісії кожні півроку звіти про проблеми в галузі інтелектуальної власності, з якими стикаються МСП ЄС, подають дані на портал захисту прав інтелектуальної власності Офісу інтелектуальної власності Європейського Союзу (EUIPO) і відвідують зустрічі з Представництвом ЄС у країнах цільового ринку та представників держав-членів ЄС. Частина їхніх завдань передбачає співпрацю один з одним (наприклад, розміщення вивісок) і розробку стратегії залучення інших служб інтернаціоналізації для МСП, які підтримує ЄС.

5) Responsible Business Conduct in LAC:

- Зосередьтеся на Латинській Америці та Карибському басейні;
- Галузевий класифікатор: бізнес;
- Тривалість: з 2011 року;

- Більше інформації: RBC LAC.

Відповідальна бізнес-поведінка в Латинській Америці та Карибському басейні (RBC LAC) спрямована на сприяння відповідальній бізнес-поведінці в дев'яти країнах Латинської Америки та Карибського басейну (Аргентина, Бразилія, Чилі, Колумбія, Коста-Ріка, Еквадор, Мексика, Панама та Перу), що фінансується DG. Інструмент сусідства, розвитку та міжнародного співробітництва INTPA (NDICI) - Глобальний європейський інструмент. Проєкт спрямований на сприяння розумному, стійкому та інклюзивному економічному зростанню в регіоні шляхом підтримки практики відповідального ведення бізнесу (RBC) відповідно до міжнародних документів. Інструменти, розроблені Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Організацією Об'єднаних Націй (ООН) та Міжнародною організацією праці (МОП), а саме - Керівні принципи ОЕСР для багатонаціональних підприємств, Керівні принципи ООН щодо бізнесу та прав людини (UNGPs), Тристороння декларація принципів МОП щодо багатонаціональних підприємств і соціальної політики, встановили глобальні очікування щодо відповідального ведення бізнесу і узгоджені та доповнюють один одного.

Стандарти відповідального ведення бізнесу відіграють провідну роль у регулятивних зусиллях ЄС щодо сприяння відповідальним ланцюгам постачання, а також є засобом сприяння сталому розвитку через його торговельні угоди. Крім того, він відіграватиме багатообіцяючу роль як частину супровідних заходів, передбачених майбутньою Директивою ЄС щодо корпоративної стійкості щодо належної перевірки.

Продовжуючи успішну Фазу I в рамках Інструменту партнерства (PI), Відповідальна бізнес-поведінка в Латинській Америці та Карибському басейні продовжується під керівництвом INTPA, щоб залучити державний сектор, приватний сектор і організації громадянського суспільства до впровадження практики RBC відповідно до міжнародних інструментів, розроблених ООН, МОП, ОЕСР. Програма в основному зосереджена на сільському господарстві

(включаючи лісове господарство) та гірничодобувній галузі, які є двома стратегічними галузями для ЄС.

6) EU-OECD support to competitiveness and sustainability in the Western Balkans & Türkiye

- Галузевий класифікатор: бізнес;
- Тривалість: 2022-2026 роки;
- Додаткова інформація: Small Business Act Assessment & Competitiveness Outlook.

Європейський акт про малий бізнес (SBA), набір політичних вказівок і рекомендацій, які дозволять державам-членам покращити різні аспекти бізнес-середовища для МСП, став важливим інструментом співпраці у відносинах ЄС із «ближнім зарубіжжям». У співпраці з ОЕСР, Європейським фондом навчання та Європейським банком реконструкції та розвитку було розроблено стислий інструмент вимірювання та порівняльного аналізу для оцінки та порівняння відносних сильних і слабких сторін кожної країни в різних сферах SBA. Десять політичних вимірів SBA були розпаковані та розбиті на ряд індикаторів, що дозволяє країнам оцінювати п'ять різних рівнів залежно від досягнень політики за цими індикаторами. Цей процес є всеохоплюючим процесом за участю, під час якого країни проводять самостійне та незалежне оцінювання та організовують зустрічі зацікавлених сторін для обговорення політики та оцінок.

Процес регулярний, повторюється зазвичай кожні два роки, щоб оцінити прогрес, досягнутий з часом. Вперше його було запроваджено на Західних Балканах у 2007 році (Туреччина приєдналася до оцінки SBA 2012 року), потім у середземноморських країнах-партнерах, а згодом у східноєвропейських країнах-партнерах, що означає, що вже понад 20 країн, які не входять до ЄС, використовують SBA для розвитку їх політики щодо МСП. Висновки регулярних звітів, засновані на комплексній оцінці фактичних даних, також часто використовуються для залучення державних органів і зацікавлених сторін до процесу розробки політики та впровадження реформ у конкретних сферах, де ЄС (та інші донори) можуть надати фінансову та технічну допомогу.

Для Західних Балкан і Туреччини новий проект з ОЕСР (2022-2026 рр.) за підтримки Європейського Союзу спрямований на вирішення визначених проблем для зміцнення економічного управління та інтеграції, одночасно зміцнюючи стійкі та конкурентоспроможні ринки відповідно до глобальних відносин ОЕСР, стратегії розширення ЄС, Економічного та інвестиційного плану для Західних Балкан, його інвестиційної програми для Західних Балкан, а також Зеленого та Цифрового порядку денного для Західних Балкан. Дія є продовженням поточної роботи ОЕСР у регіоні із новим «зеленим» фокусом. Він підтримуватиме оцінку конкурентоспроможності на 2024 рік, сьоме видання індексу політики МСП для Західних Балкан і Туреччини, а також допоможе урядам Західних Балкан у розробці та впровадженні дорожніх карт циклічної економіки.

7) EU Digital Strategy [40].

Являє собою політичну ініціативу, висунуту Європейським союзом, яка спрямована на створення відкритого та доступного онлайн-ринку цифрових товарів та послуг усередині ЄС. Ініціатива спрямована на усунення бар'єрів для транскордонної онлайн-активності, сприяння інноваціям та конкурентоспроможності, а також покращення доступу до цифрових товарів та послуг для бізнесу та споживачів. Єдиний цифровий ринок має кілька важливих наслідків для МСП у ЄС:

1. Поліпшення електронної комерції: Ініціатива спрямована на те, щоб полегшити МСП участь у транскордонній електронній торгівлі шляхом усунення таких бар'єрів, як відмінності у правовій базі та технічні стандарти. Це може допомогти МСП вийти на нові ринки та більш ефективно конкурувати з більшими підприємствами.

2. Цифрові навички: Єдиний цифровий ринок також включає заходи, спрямовані на розвиток цифрових навичок та грамотності, які можуть принести користь МСП, допомагаючи їм адаптуватися до нових технологій та бізнес-моделей.

3. Інтелектуальна власність: Єдиний цифровий ринок включає заходи, спрямовані на спрощення та гармонізацію законів ЄС про інтелектуальну власність, що може сприятливо вплинути на МСП, надаючи їм більшу правову визначеність та захист їх прав на інтелектуальну власність.

Отже, можемо стверджувати, що, попри припинення торгівельних та дипломатичних відносин з росією, Європейський Союз має спільні проєкти навіть з країнами, що, хоч і не прямо, але скоріше підтримують агресора. Таким чином, можемо стверджувати, що керівництво Європейського Союзу проводить вигідну та різноманітну зовнішньоекономічну політику, що сприяє підтримці міжнародного бізнесу.

Можна сформулювати перспективні напрямки розвитку міжнародного бізнесу в ЄС, що представлена технологічно-економічним, політико-дипломатичним та юридичним напрямками (рис. 3.1).



Рисунок 3.1 – Перспективні напрями розвитку міжнародного бізнесу в ЄС

Джерело: розроблено автором

Якщо розглядати першу категорію, то Європейський Союз зможе виграти від впровадження нових технологій, особливо у напрямках, що найбільше постраждали від наслідків COVID-19 та погіршення відносин з росією. В першу чергу таким напрямком є енергетична галузь, як зазначалося. Отже, сприяння подальшого розвитку енергозберігаючих технологій та альтернативної енергетики повинно отримувати підтримку з боку установ та інституцій ЄС. Звісно, до цього напрямку відносяться також космічні технології, біотехнології та інші інноваційні вектори.

Політико-дипломатичні заходи можуть полягати у розширенні партнерства Європейським Союзом. Вище вже зазначалося, що розпочаті проєкти у Латинській Америці, Африці та інших регіонах. Проблема тут може полягати у тому, що далеко не всі країни хочуть вести економічну діяльність з країнами Європи, а не з економічними та, інколи, політичними супротивниками у вигляді росії чи Китаю.

Останній з запропонованих векторів – юридичний – носить допоміжний характер і служить запорукою створення «умов гри», особливо для інноваційних напрямків.

Висновки до розділу 3

З метою захисту національних європейських виробників від китайського демпінгу ще наприкінці 2017 року ЄС розробив нове законодавство щодо захисту у торгівлі, яке покликане змінити методи вирішення проблем субсидованого імпорту до ЄС із країн із значними ринковими диспропорціями. Законодавство запровадило новий спосіб встановлення факту демпінгу в імпорті на територію ЄС із країн, в економіці яких, на думку європейських експертів, відбуваються значні відхилення від загальноприйнятої світової практики. У новому законодавстві ЄС зроблено винятки з норм та принципів СОТ для випадків так званих «ринкових спотворень», до яких належить надмірне втручання держави в

економіку країни. Ця умова встановлена насамперед для Китаю. Нова методика може застосовуватися до будь-якої держави-члена СОТ.

Говорячи про перспективи малого та середнього підприємництва в ЄС, необхідно розглянути заходи, які вживає дане угруповання для вирішення вищезазначених проблем. ЄС визнає значущість МСП у стимулюванні економічного зростання та створення робочих місць. Таким чином, союз активно впроваджує нові програми та ініціативи, спрямовані на усунення існуючих проблем, а також на підтримку зростання та розвитку МСП на європейському ринку.

Можна сформулювати перспективні напрямки розвитку міжнародного бізнесу в ЄС, що представлена технологічно-економічним, політико-дипломатичним та юридичним напрямками

Якщо розглядати першу категорію, то Європейський Союз зможе виграти від впровадження нових технологій, особливо у напрямках, що найбільше постраждали від наслідків COVID-19 та погіршення відносин з росією. В першу чергу таким напрямком є енергетична галузь, як зазначалося. Отже, сприяння подальшого розвитку енергозберігаючих технологій та альтернативної енергетики повинно отримувати підтримку з боку установ та інституцій ЄС. Звісно, до цього напрямку відносяться також космічні технології, біотехнології та інші інноваційні вектори.

Політико-дипломатичні заходи можуть полягати у розширенні партнерства Європейським Союзом. Вище вже зазначалося, що розпочаті проєкти у Латинській Америці, Африці та інших регіонах. Проблема тут може полягати у тому, що далеко не всі країни хочуть вести економічну діяльність з країнами Європи, а не з економічними та, інколи, політичними супротивниками у вигляді росії чи Китаю.

Останній з запропонованих векторів – юридичний – носить допоміжний характер і служить запорукою створення «умов гри», особливо для інноваційних напрямків.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній (бакалаврській) роботі досліджено особливості розвитку міжнародного бізнесу в країнах ЄС. Результати дослідження дали змогу зробити наступні висновки:

1. Міжнародний бізнес – це ділова взаємодія фірм різних форм власності або їх підрозділів, що знаходяться у різних країнах, їх головна мета - це отримання прибутку в наслідок переваг, що отримуються від проведення ділових міжнародних операцій.

2. Метод міжнародної торгівлі – це сукупність способів здійснення комерційного обміну між її учасниками, які є резидентами різних країн, і однієї країни. Методи міжнародної торгівлі поділяються на базові та модифіковані. Базові методи традиційно застосовуються в експортних та імпорتنих операціях і полягають у виконанні двох засобів здійснення комерційного обміну: постачання товару та його оплати. До базових методів відносяться прямий, кооперативний, внутрішньофірмовий та непрямий.

3. У межах Європейського Союзу існує сукупність нормативних правових актів, які регламентують відносини з участю юридичних осіб (корпоративні відносини). Як правило, вони спрямовані на координацію та гармонізацію матеріального права європейських країн, на зближення національних законодавств у цій галузі. Директиви за своєю юридичною природою розглядаються як вторинне законодавство ЄС. Директиви не мають прямої дії та потребують трансформації у національне законодавство держав – членів ЄС. Тому визнається, що директива визначає лише загальний зміст національної правової норми, а конкретні форми та методи досягнення результату уніфікації мають вироблятися членами ЄС самостійно.

4. Згідно з Індексом економічної свободи до категорії «Країни з вільною економікою» з країн Європейського Союзу потрапила лише Ірландія, переважна більшість потрапила у категорію «Країни з помірно вільною економікою».

Потрібно відзначити, що класичні західноєвропейські держави як Франція та Італія займають одні з гірших місць.

5. На основі даних про структуру експорту та імпорту дозволяють відзначити суттєву залежність ЄС від взаємин із окремими країнами. У зв'язку з чим можна відзначити, що подальше посилення проблем геополітичного та геоекономічного характеру можуть спричинити значні труднощі у сфері задоволення потреб ЄС в окремих видах товарів. Особливо, за зміни «політичного курсу» Китаю та Індії. При цьому, загалом, торговельна політика може вважатися ефективною, оскільки дозволяє як забезпечити потреби ЄС у конкретних товарах, так і вирішує завдання вибудовування ефективного імпорту. У 2022 році ЄС мав дефіцит торгівлі товарами в розмірі 432 мільярдів євро, в основному через різке зростання цін на енергоносії. Проте ситуація покращується. Торговельний дефіцит скоротився зі 150 млрд євро в третьому кварталі 2022 року до 78 млрд євро в четвертому кварталі 2022 року та до 2 млрд євро в першому кварталі 2023 року.

6. За даними Євростату, у 2022 році в БНП працювало понад 47 мільйонів людей у країнах ЄС-ЄАВТ порівняно з 42 мільйонами у 2018 році. Багатонаціональні групи підприємств збільшили свою зайнятість у Європі або за рахунок розширення контролю над привабливими підприємствами, наприклад, через придбання, шляхом створення нових робочих місць на своїх підприємствах, шляхом створення нових підприємств.

7. З метою захисту національних європейських виробників від китайського демпінгу ще наприкінці 2017 року ЄС розробив нове законодавство щодо захисту у торгівлі, яке покликане змінити методи вирішення проблем субсидованого імпорту до ЄС із країн із значними ринковими диспропорціями. Законодавство запровадило новий спосіб встановлення факту демпінгу в імпорті на територію ЄС із країн, в економіці яких, на думку європейських експертів, відбуваються значні відхилення від загальноприйнятої світової практики. У новому законодавстві ЄС зроблено винятки з норм та принципів СОТ для випадків так званих «ринкових спотворень», до яких належить надмірне втручання держави в

економіку країни. Ця умова встановлена насамперед для Китаю. Нова методика може застосовуватися до будь-якої держави-члена СОТ.

8. Можна сформулювати перспективні напрямки розвитку міжнародного бізнесу в ЄС, що представлена технолого-економічним, політико-дипломатичним та юридичним напрямками. Якщо розглядати першу категорію, то Європейський Союз зможе виграти від впровадження нових технологій, особливо у напрямках, що найбільше постраждали від наслідків COVID-19 та погіршення відносин з росією. В першу чергу таким напрямком є енергетична галузь, як зазначалося. Отже, сприяння подальшого розвитку енергозберігаючих технологій та альтернативної енергетики повинно отримувати підтримку з боку установ та інституцій ЄС. Звісно, до цього напрямку відносяться також космічні технології, біотехнології та інші інноваційні вектори. Політико-дипломатичні заходи можуть полягати у розширенні партнерства Європейським Союзом. Вище вже зазначалося, що розпочаті проекти у Латинській Америці, Африці та інших регіонах. Проблема тут може полягати у тому, що далеко не всі країни хочуть вести економічну діяльність з країнами Європи, а не з економічними та, інколи, політичними супротивниками у вигляді росії чи Китаю. Останній з запропонованих векторів – юридичний – носить допоміжний характер і служить запорукою створення «умов гри», особливо для інноваційних напрямків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Тарасенко С.В., Петрушенко Ю.М. Міжнародний бізнес: навчальний посібник. Суми: Сумський державний університет, 2021. 222 с.
2. Менеджмент міжнародної діяльності підприємств: навчальний посібник: рекомендації до вивчення дисципліни для студ. другого (магістерського) рівня спеціальності 073 «Менеджмент», освітньої програми «Менеджмент міжнародного бізнесу». КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад. А.Р.Дунська, К.О. Кузнецова. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 154 с.
3. Міжнародний бізнес: навч. посібник / за заг. ред. Т. В. Орехової. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2017. 425 с.
4. Сириця О. Р., Скрипник Н. Є. Роль міжнародних стратегічних альянсів у глобалізованому світі. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/12/446.pdf> (дата звернення 07.05.2024)
5. Мусієць Т. В., Лаврінченко О. В. Міжнародна інвестиційна діяльність багатонаціональних корпорацій в Європі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 7. С. 37–44.
6. Сазонець О. М. Управління міжнародним бізнесом: навч. посіб. Рівне: НУВГП, 2019. 338 с.
7. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. Міжнародна економіка: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Центр учбової літератури, 2018. 560 с.
8. Ушакова Н.Г., Величко К.Ю., Печенка О.І. Управління міжнародним бізнесом: конспект лекцій. Харків: Форт, 2016. 126 с.
9. Актуальні проблеми міжнародного бізнесу: кол. монограф. За наук. ред. С. І. Архієреєва, В. І. Сідорова. Харків: Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2019. 264 с.
10. Іващенко М. В. Міжнародний бізнес: навчально-метод. посібник для студентів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-економіка». Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2020. 131 с.

11. Дунська А.Р., Жалдак Г.П. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2019. 32 с.
12. Хрупович С. Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: практикум (навчально-метод. реком. з курсу). Тернопіль. 2017. 52 с.
13. Швед В. В. Міжнародна інвестиційна діяльність: навч. посіб. Вінниця, 2017. 224 с.
14. Давидова І. О., Величко К. Ю., Печенка О. І. Транснаціональні корпорації. Харків: Вид-во «Форт», 2018. 175 с.
15. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посіб. Вид. 6-те, перероб. та доп. За ред. Ю. Г. Козака. Київ: «Центр учбової літератури», 2019. 292 с
16. Treaty of Rome (EEC). URL: <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/summary/treaty-of-rome-eeec.html> (дата звернення 09.05.2024)
17. Directive 2009/101/EC. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32009L0101> (дата звернення 10.05.2024)
18. Second Council Directive 77/91/EEC of 13 December 1976. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32009L0101> (дата звернення 10.05.2024)
19. Third Council Directive 78/855/EEC of 9 October 1978. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:31978L0855> (дата звернення 10.05.2024)
20. Sixth Council Directive 82/891/EEC of 17 December 1982 . URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:31982L0891> (дата звернення 10.05.2024)
21. Directive 2005/56/EC of the European Parliament and of the Council of 26 October 2005. URL: <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2005/56/oj> (дата звернення 10.05.2024)
22. Eleventh Council Directive 89/666/EEC of 21 December 1989 . URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A31989L0666> (дата звернення 10.05.2024)

23. Directive 2009/102/EC of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32009L0102> (дата звернення 10.05.2024)
24. Directive 2004/25/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32004L0025> (дата звернення 10.05.2024)
25. Directive 2007/36/EC of the European Parliament and of the Council of 11 July 2007. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32007L0036> (дата звернення 10.05.2024)
26. Council Regulation (EEC) No 2137/85 of 25 July 1985. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A31985R2137> (дата звернення 10.05.2024)
27. Council Regulation (EC) No 2157/2001 of 8 October 2001. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32001R2157> (дата звернення 10.05.2024)
28. Council Regulation (EC) No 1435/2003 of 22 July 2003. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex%3A32003R1435> (дата звернення 10.05.2024)
29. Index of economic freedom 30th Edition. URL: <https://www.heritage.org/index/> (дата звернення 18.05.2024)
30. Regulation 2021/821 - Union regime for the control of exports, brokering, technical assistance, transit and transfer of dual-use items (recast). URL: <https://www.eumonitor.eu/9353000/1/j9vvik7m1c3gyxp/vlj98mqn3y0> (дата звернення 18.05.2024)
31. Facts and figures on the European Union economy. URL: https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/key-facts-and-figures/economy_en (дата звернення 18.05.2024)
32. European Union Exports By Category. URL: <https://tradingeconomics.com/european-union/exports-by-category> (дата звернення 19.05.2024)

33. European Union Imports. URL: <https://tradingeconomics.com/european-union/imports> (дата звернення 19.05.2024)
34. Global 500. URL: <https://fortune.com/ranking/global500/2023/search/> (дата звернення 19.05.2024)
35. Structure of multinational enterprise groups in the EU. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Structure_of_multinational_enterprise_groups_in_the_EU (дата звернення 19.05.2024)
36. Regulation (EU) 2017/2321 of the European Parliament and of the Council of 12 December 2017. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32017R2321> (дата звернення 24.05.2024)
37. Business Environment of the European Union 2022/2023. URL: <https://www.ccpit.org/image/1466402627901239297/250e3a99ac0144a6ba52b179080fc1a9.pdf> (дата звернення 24.05.2024)
38. Economic impact of Russia's war on Ukraine: European Council response. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2024/757783/EPRS_BRI\(2024\)_757783_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2024/757783/EPRS_BRI(2024)_757783_EN.pdf) (дата звернення 24.05.2024)
39. Overview of EU instruments contributing to the internationalisation of european businesses. URL: <https://single-market-economy.ec.europa.eu/system/files/2023-07/overview%20of%20EU%20instruments%20to%20support%20internationalisation%20of%20European%20Business.pdf> (дата звернення 25.05.2024)
40. EU Digital Strategy. URL: <https://eufordigital.eu/discover-eu/eu-digital-strategy/> (дата звернення 25.05.2024).
41. Міжнародний бізнес: навч. посіб.; за заг. ред. Т.В. Орехової, М.В. Савченко. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2023. 520 с.