

Міністерство освіти і науки України  
Тернопільський національний економічний університет  
Юридичний факультет  
Кафедра цивільного права і процесу

Семенчук Катерина Іванівна

**Правове регулювання діяльності транснаціональних корпорацій на  
універсальному рівні**

Спеціальність: 081 – Право  
Освітньо-професійна програма - Право  
Випускна кваліфікаційна робота

Виконала студентка групи ПРзм-21  
К.І. Семенчук

---

Науковий керівник:  
к.ю.н., доцент У.З. Коруц

Випускну кваліфікаційну роботу  
допущено до захисту:

« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Завідувач кафедри  
\_\_\_\_\_ І.С. Лукасевич-Крутник

Тернопіль - 2019

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ.....	8
1.1. Поняття транснаціональних корпорацій в сучасному міжнародному праві.....	8
1.2. Класифікація та основні ознаки транснаціональних корпорацій.....	14
Висновки до розділу 1.....	24
РОЗДІЛ 2. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА УНІВЕРСАЛЬНОМУ РІВНІ.....	26
2.1. Особливості міжнародно-правового регулювання транснаціональних корпорацій .....	26
2.2. Характеристика міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій.....	33
Висновки до розділу 2.....	38
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	40
3.1. Пріоритети удосконалення регулювання діяльності транснаціональних корпорацій на універсальному рівні.....	40
3.2. Напрямки формування ефективного механізму регулювання транснаціональних корпорацій в Україні.....	48
Висновки до розділу 3.....	59
ВИСНОВКИ.....	61
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	64

## ВСТУП

**Актуальність теми.** На сучасному етапі розвитку світової економіки в умовах посилення економічної інтеграції між державами значно зростає роль транснаціональних корпорацій (ТНК) у якості учасників міжнародних відносин та постає проблема правового регулювання їхньої діяльності. У зв'язку з тим, що інвестиційна діяльність таких корпорацій набуває все більш глобального характеру, вони відіграють провідну роль в інтернаціоналізації виробництва, в розширенні виробничих зв'язків між підприємствами різних країн. Сьогодні ТНК володіють значною економічною силою, яка дорівнює, а іноді й перевищує, економічний потенціал багатьох держав. Так, наразі виробництво товарів і послуг у рамках ТНК становить майже 7% світового ВВП.

Діяльність транснаціональних корпорацій – явище багатопланове, тому існує декілька точок зору на можливості її правового регулювання. Специфіка ТНК є такою, що, маючи відділення на території багатьох країн, ТНК в цілому не підпадає під юрисдикцію окремої країни, та її діяльність як єдиного утворення не може бути врегульована національним правом окремої держави. Поширення дії правових норм однієї держави на територію інших можливе тільки з відомо останніх, що знаходить своє відображення в численних міжнародних угодах та конвенціях. Не дивлячись на економічну єдність, ТНК характеризуються незалежністю юридичних осіб, які входять до їхнього складу та, до того ж, можуть мати різну державну приналежність. У зв'язку з цим представляється важливим говорити про комплексний підхід до регламентації діяльності ТНК з необхідністю поєднання національного та міжнародного регулювання різних сторін їх діяльності. Обидва види такого регулювання повинні взаємно доповнювати один одного, проте пріоритет має одержати саме міжнародне регулювання. Тільки воно, на наш погляд, відповідає реальній потребі у регулюванні суспільних відносин, що складаються у зв'язку з діяльністю ТНК в різних країнах. Саме тому дослідження правового статусу транснаціональних корпорацій з позицій

міжнародного права представляє особливу актуальність у сучасний період та є необхідною умовою для створення чіткої та злагодженої системи правового регулювання їхньої діяльності.

Транснаціональні корпорації та їх діяльність стали об'єктом аналізу з боку багатьох дослідників. Це пояснюється, перш за все, комплексністю та багатогранністю проблем, пов'язаних з функціонуванням ТНК. Дослідження ТНК проводилися у працях ряду фахівців як з міжнародного публічного, так й з міжнародного приватного права, таких як Л.П. Ануфрієва, М.М. Богуславській, Г.Е.Вілков, М.І. Кулагин, Л.А. Лунц, Л.А. Лялікова. Із зарубіжних учених до даної теми зверталися, зокрема, Дж. Берман, Д. Вагтс, Р. Вернон, Р.Дженкінс, Дж. Кляйн, П.Маланчук, Е. Петерсманн, П. Робінсон, Р. Шварценбергер та багато інших.

**Об'єктом дослідження** є механізм правового регулювання транснаціональних корпорацій на універсальному рівні. **Предметом дослідження** є комплекс правових відносин, що пов'язані з діяльністю транснаціональних корпорацій в міжнародному праві.

**Метою роботи** є поглиблення теоретичних основ та розробка практичних рекомендацій щодо створення ефективного механізму правового регулювання транснаціональних корпорацій на універсальному рівні, їх правового статусу та міжнародної правосуб'єктності.

Відповідно до мети в роботі поставлено наступні **завдання**:

- визначення поняття ТНК в сучасному міжнародному праві;
- дослідження класифікації та основних ознак ТНК;
- виокремлення особливостей міжнародно-правового регулювання ТНК;
- надання характеристики міжнародної правосуб'єктності ТНК;
- окреслення пріоритетів удосконалення регулювання діяльності транснаціональних корпорацій на універсальному рівні;
- дослідження напрямків формування ефективного механізму регулювання транснаціональних корпорацій в Україні.

Теоретико-методичну основу дослідження склали фундаментальні наукові положення міжнародного права. Для вирішення поставлених завдань у роботі використовувалися такі методи наукових досліджень: абстрактно-логічний і системно-структурний аналіз, при визначенні та уточненні сутності понять «транснаціональна корпорація»; порівняльний аналіз і групування, при дослідженні правового регулювання транснаціональних корпорацій та ін.

Інформаційну базу дослідження сформували монографічні видання, статті, аналітичні матеріали вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків, законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти, матеріали Міністерства фінансів України, статистичні матеріали Державної служби статистики України, інформаційно-аналітичні матеріали Державної податкової служби України, статистичні дані країн ЄС та ОЕСР.

**Наукова новизна** одержаних результатів визначається тим, що в роботі розроблені теоретичні та науково-методичні підходи до вирішення проблем, що супроводжують правове регулювання транснаціональних корпорацій на універсальному рівні та вирішено наукове завдання, що пов'язане з удосконаленням науково-практичних підходів для формування ефективного механізму правового регулювання транснаціональних корпорацій на універсальному рівні.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає у тому, що основні положення, викладені у роботі, доведено до методичних розробок і практичних рекомендацій.

**Структура та обсяг роботи.** Робота складається зі вступу, трьох розділів, поділених на шість підрозділів, висновків, списку використаних джерел, який налічує 68 найменувань. Повний обсяг роботи становить 70 сторінок.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ

### 1.1. Поняття транснаціональних корпорацій в сучасному міжнародному праві

На сьогоднішній день ТНК є основою народногосподарського комплексу країн з розвинутою ринковою економікою. Незважаючи на загальноновизначеність величезної ролі і значення транснаціональних корпорацій у світі, серед науковців немає єдиного погляду на цю форму господарювання.

Питання про визначення дефініції «транснаціональна корпорація» представляється достатньо дискусійним в міжнародному праві. Спори щодо неї існують у науці міжнародного права вже впродовж декількох десятиліть, що обумовлено різноманіттям підходів та безліччю точок зору стосовно трактування сутності ТНК. У міжнародних документах також, на жаль, досі не існує одноманітного визначення ТНК. Тому спробуємо проаналізувати та узагальнити існуючі дефініції та виділити найбільш значущі ознаки, які властиві ТНК.

За офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD), транснаціональна корпорація (Transnational corporation, multinational corporation, multinational company, multinational enterprise) – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень [33, 41].

У табл. 1.1 нами узагальнено його тлумачення в міжнародній практиці, а також із позицій функціонування господарських одиниць та встановлених ними цілей.

## Трактування поняття «транснаціональна корпорація» [18, 13]

Автор	Тлумачення поняття
Конференція ООН із торгівлі та розвитку (ЮНКТАД)	Транснаціональна корпорація – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень [60, 49]
Конвенція «Про транснаціональні корпорації»	Транснаціональна корпорація – це транснаціональне утворення будь-якої організаційно-правової форми, що складається з юридичних осіб двох і більше країн [23]
С.О. Стрельник	Транснаціональна компанія – це підприємство, яке походить з однієї країни та вкладає ресурси в розширення своєї діяльності на міжнародному ринку шляхом заснування дочірніх компаній, відкриття філій в інших країнах із метою отримання найвигідніших умов господарської діяльності, що, своєю чергою, призводить до максимізації прибутку компанії та підвищення економічного впливу компанії на національні економічні системи світу [55, 61]
І.І. Кохан	Транснаціональна корпорація – це міжнародна економічна структура, що має господарські одиниці у двох або більше країнах незалежно від юридичної форми і сфери діяльності, проводить узгоджену політику, втілює у життя загальну стратегію через один або декілька управлінських центрів із метою одержання максимального прибутку [26, 45]

У визначенні, що запропоноване ЮНКТАД поняття «транснаціональна корпорація» ідентифікується з поняттям «багатонаціональна корпорація», хоча в більш пізніх методологічних дослідженнях з даних проблем було визначено, що поняття «транснаціональна корпорація» – це узагальнююча категорія, яка поєднує в собі такі її прояви, як «інтернаціональна корпорація», «багатонаціональна корпорація» і «глобальна корпорація», що обумовлено розходженнями у використуваних стратегіях даних видів ТНК, різною стадією їх еволюції на шляху до формування глобальної ТНК, різною природою формування капіталу й управлінського центру [68, 169].

У ряді робіт українських учених поняття «транснаціональна корпорація» та «багатонаціональна компанія» розрізняють, у зв'язку з тим, що багатонаціональні компанії за їх визначенням на відміну від транснаціональних компаній контролюються капіталом двох або більше країн.

Особливістю компаній, що відносяться до багатонаціональних, є відносно високий рівень диференціації продуктів для максимально повного обліку специфіки маркетингових факторів окремих країн або регіонів.

З іншого боку, недоцільно проводити паралель між поняттями «транснаціональна корпорація» і «фінансово-промислові об'єднання».

Діяльність даного підприємства-інституту, його управління й інтереси обумовлені не лише внутрішніми, а й зовнішніми чинниками, причому потреби місцевого розвитку, як правило, або ігноруються, або мало приймаються до уваги, і сама діяльність пов'язана, насамперед, із розвитком світового господарства.

Отже, транснаціональні компанії характеризуються такими основними рисами:

- інтернаціональні і за сферою функціонування, і за сферою застосування капіталу;
- мають, як правило, величезний матеріальний і фінансовий потенціал;
- виходячи з попередньої ознаки, мають можливість здійснювати значні відрахування на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (ТНК є носіями досягнень передової науки, передових технологій);
- мають, як правило, тісні зв'язки з національними банківськими компаніями і національними банківськими системами, входять у фінансові угруповання;
- як правило, це багатоміжклатурні фірми, діяльність яких досить сильно диверсифікована;
- їм притаманна відносна незалежність руху власного капіталу по відношенню до процесів, що відбуваються в національних межах [62, 118].

Для аналізу транснаціональної корпорації слід згрупувати запропоновані вітчизняними та зарубіжними вченими поняття ТНК за чотирма критеріями: структурним, що визначає ТНК кількістю задіяних



країн чи приналежністю її керівництва до різних країн та числом організаційно-економічних форм господарської діяльності ТНК за кордоном (філій, відділень); результативним, що визначає ТНК за часткою закордонних активів та прибутків, величиною прямих іноземних інвестицій, обороту, часткою закордонного ринку в операціях; біхевіористським, що вважає компанію транснаціональною корпорацією за умови, якщо її управлінська ланка мислить інтернаціонально, глобально у межах світового ринку; системним, що визначає ТНК з позиції сукупності трьох попередніх підходів та з позиції носія процесів інтернаціоналізації, прискорювача глобалізації.

Водночас слід зауважити, що жодна з пропонованих характеристик ТНК, взята окремо, не є всеохоплюючою. Тому суть поняття ТНК найточніше характеризує не якась одна ознака чи критерій, а їх комплекс, і лише у випадку наявності усіх ключових ознак можна обґрунтовано говорити про транснаціональний характер певної компанії. З цієї позиції, найвіддалішими є визначення ТНК, запропоновані представниками системного підходу. Зокрема, І.Ю. Матросова визначає ТНК як компанію, що являє собою групу підприємств, які функціонують у двох чи більше країнах та, незалежно від країни походження, здатні реалізовувати єдину загальну стратегію за узгодженою політикою, а також здійснювати вплив на економічну політику як країни базування, так і приймаючих країн через залучення їх до світових інтеграційних процесів [34, 428].

Лі Се Ун узагальнює такі п'ять характеристик ТНК: по-перше, ці компанії функціонують у декількох країнах через свої зарубіжні дочірні підрозділи; по-друге, акції, як материнської, так і дочірніх компаній ТНК, мають належати власникам різних держав; по-третє, для ТНК характерним є багатонаціональний склад вищого керівництва; по-четверте, організаційна структура ТНК має бути орієнтована на широкомасштабну міжнародну економічну діяльність; по-п'яте, для менеджерів ТНК характерним є інтернаціональний менталітет, згідно з яким сферою діяльності та інтересів ТНК вважається вся світова економіка, а не лише певні країни [50, 342].

За визначенням ООН, транснаціональні корпорації – це «підприємства, що є власниками, або такими, що контролюють виробництво товарів чи послуг за межами країни, в якій вони базуються», при цьому ТНК можуть як набувати статусу корпорації, так і не мати цього статусу. Як узагальнив К. Шміттгофф, до спроби легального визначення ТНК у документах ООН 1974-1975 рр. ці корпорації (тоді використовувався термін «багатонаціональні») визначалися як група компаній з різною національністю, економічно єдиних, зі зв'язком через акції чи шляхом укладення договору або через управлінський контроль [15, 118].

На визнання за ТНК статусу юридичної особи вчені почали вказувати у той період, коли у державах, що утворилися внаслідок розпаду СРСР, з'явилися норми про ТНК та інші об'єднання.

У Конвенції про транснаціональні корпорації поняття «транснаціональна корпорація» охоплює різні транснаціональні структури, у тому числі промислово-фінансові групи, компанії, концерни, холдинги, спільні підприємства, акціонерні товариства з іноземною участю тощо (ч. 2 ст. 2). Конвенція зазначає, що ТНК є юридичною особою (сукупністю юридичних осіб), яка: 1) має у власності, господарському віданні або оперативному управлінні відокремлене майно на територіях двох і більше Сторін; 2) утворена юридичними особами двох і більше Сторін; 3) зареєстрована відповідно до норм Конвенції.

Передбачено, що ТНК може створюватись добровільно як на основі міждержавних угод, так і іншим, не забороненим законодавством Сторін, способом. Названою Конвенцією встановлено, що порядок реєстрації корпорації визначається законодавством держави – місця її реєстрації. Реєстрація підтверджується видачею свідоцтва встановленого зразка, яке містить повну назву та організаційно-правову форму з обов'язковим внесенням до назви корпорації словосполучення «транснаціональна корпорація».

Аналіз Конвенції про ТНК свідчить, що вона містить певні прогалини. Зокрема, вона не визначає, що слід вважати місцем реєстрації ТНК – законодавство держави головного підприємства або держави кожного її учасника. Тому цю прогалину можна усунути шляхом доповнення ст. 4 Конвенції про ТНК положенням такого змісту: «Реєстрація ТНК проводиться за законодавством держави – відповідно до місцезнаходження її головної (центральної) компанії».

Крім того, у даній Конвенції відсутня регламентація прав та обов'язків як ТНК, так і приймаючої країни, які мають особливе значення для взаєморозуміння цих суб'єктів. Зазначене, як обґрунтовано зазначають фахівці, обумовлює необхідність доповнення Конвенції окремою статтею – «Права і обов'язки ТНК та приймаючої держави» [23].

У проекті Кодексу поведінки ТНК, а саме п. 1 (а) ТНК – це підприємство, яке має відділення у двох або більше країнах, незалежно від юридичної форми та сфери діяльності цих відділень, які функціонують відповідно до певної системи ухвалення рішень, що дозволяє проводити певну узгоджену політику та загальну стратегію через один (або більше) центр з прийняття рішень, в рамках якого відділення пов'язані між собою відносинами власності або іншими відносинами; одне або декілька відділень можуть справляти значний вплив на діяльність інших та, зокрема, користуватися загальними знаннями та ресурсами і розділяти відповідальність з іншими. Розгляд наведеного поняття дає змогу виокремити основні юридичні ознаки ТНК, які відрізняють ТНК від інших міжнародних монополій [62, 119].

Кодексом передбачені деякі обов'язки ТНК, які можна звести до таких: 1) поважати суверенітет країни перебування; 2) виходити з економічної мети та політичних завдань, що проводяться державою у країні перебування; 3) поважати соціально-культурні цілі, цінності та традиції країни перебування; 4) не втручатися у внутрішні справи країни перебування; 5) не займатися діяльністю політичного характеру; 6) утримуватися від практики корупції; 7)

додержуватися законів та постанов, що стосуються обмежувальної ділової практики; 8) додержуватися положень, що стосуються передачі технологій та охорони навколишнього середовища.

У наведеній дефініції проекту Кодексу поведінки ТНК транснаціональна компанія розглядається як підприємство. Така ж точка зору підтримується і частиною науковців. Однак, на наш погляд, це не відповідає позиції вітчизняного законодавчого регулювання. По-перше, згідно зі ст. 62 ГК України підприємство є самостійним суб'єктом господарювання та не має у своєму складі інших юридичних осіб. По-друге, відповідно до ст. 120 ГК корпорація є однією з організаційно-правових форм об'єднань підприємств. У свою чергу, об'єднання підприємств є господарською організацією, утвореною у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань і має статус юридичної особи. Таким чином, керуючись вищенаведеними положеннями ГК України, ТНК підпадає під статус юридичної особи, але не слід її розглядати саме як окреме підприємство [10, 404].

Таким чином, на основі вищевикладеного, вважаємо, що під поняттям «транснаціональна корпорація» слід розуміти сучасну форму міжнародної корпорації, що володіє зарубіжними активами, які отримані на основі прямих іноземних інвестицій, здійснює спільну політику контролю закордонних комплексів виробництва та розподілу продукції з єдиного центру материнської компанії з країни базування, функціонує на принципах корпоративної власності і суттєво впливає на визначену економічну сферу принаймні декількох країн світу.

## **1.2. Класифікація та основні ознаки транснаціональних корпорацій**

Інтернаціоналізація господарського життя – це головна матеріальна база розвитку міжнародної економічної інтеграції. Досвід різноманітних інтеграційних об'єднань показує, що вони базуються на двох принципах:

потужна ініціативна роль держави (класичний приклад – створення та розвиток ЄС); переважна роль великого корпоративного підприємництва, яке, по суті, змушує державу стати на шлях інтеграційного зближення з тією чи іншою групою країн (наприклад, договір між США, Канадою і Мексикою – НАФТА). В окремих працях учених-економістів наводиться класифікація ТНК за принципом сфер діяльності, в яких зазначається їх найбільший успіх.

Традиційно виділяють такі типи транснаціональних корпорацій:

– горизонтально інтегровані корпорації з підприємствами, що випускають велику частину продукції (наприклад, виробництво автомобілів у США);

– вертикально інтегровані корпорації, що об'єднують при одному власнику і під єдиним контролем найважливіші сфери у виробництві кінцевого продукту. Зокрема, у нафтовій промисловості видобуток сирої нафти часто здійснюється в одній країні, рафінування – в іншій, а продаж кінцевих нафтопродуктів – у третіх країнах;

– диверсифіковані транснаціональні корпорації, що містять у собі національні підприємства з вертикальною і горизонтальною інтеграцією [30, 94].

Типовим прикладом корпорації такого типу є шведська корпорація Nestle, що має 95% свого виробництва за рубежом і зайнята ресторанним бізнесом, виробництвом продуктів харчування, реалізацією косметики, вин і т.д. Число таких компаній в останні роки швидко росте.

Проводити успішну стратегію глобальних операцій, бути лідером у багатьох галузях виробництва, сфері послуг, носієм передових технологій багато в чому дозволяє й організаційна структура ТНК.

Структура ТНК має декілька різновидів: ієрархічна (вертикально та горизонтально інтегровані) та етархічна.

Ієрархічна організаційна структура має складне ієрархічне підпорядкування материнській компанії. Ступінь підпорядкування залежить від організаційно-правової форми другого рівня ієрархії: дочірні компанії,

асоційовані компанії, афілійовані, компанії однакового володіння або відділення, філії.

Дочірня компанія («subsidiary») реєструється як самостійна компанія і має статус юридичної особи з власним балансом та зберігає певну незалежність у фінансово-господарській і дослідницькій діяльності. Контролює її батьківська (материнська) компанія, яка володіє частиною акцій або всім капіталом.

Асоційована (змішана) компанія («associate») відрізняється від дочірньої меншим впливом батьківської фірми, якій належить суттєва, але не основна частина акцій. Змішані компанії, в яких іноземному інвестору належить більше від половини акцій, називають компаніями переважного володіння: якщо 50% належить іноземному інвестору і 50% місцевому – компаніями однакового володіння: якщо іноземний інвестор має менше ніж 50% акцій – змішаним підприємством з участю іноземного капіталу [20, 156].

Відділення, філії не є самостійними компаніями та юридичними особами і на всі 100% належать батьківській фірмі. Відділення можуть мати форму представництва головної компанії за кордоном, партнерства, у тому числі і з місцевими підприємцями, рухомого майна (кораблі, літаки, нафтові платформи), що належить головній компанії і функціонує за кордоном не менше 1 року. Країна, у якій розташовується головна компанія, називається країною базування, а країни, де знаходяться компанії-філії – приймаючими країнами.

В етархічній організаційній структурі не існує такого підпорядкування, оскільки материнська компанія може виконувати функції логістичного центру, який мінімізує транспортні витрати між підрозділами та витрати на складування, зводячи їх до нуля.

У відповідності за ступенем залежності підрозділів ТНК від її організаційного центру виділяють «жорсткі» і «м'які» організаційні форми інтеграції компаній. До «м'яких» форм відносяться консорціум, картель,

синдикат, стратегічні альянси. До «жорстких» – холдинг, трест, конгломерат і концерн.

Однією з найбільш поширених і розвинених організаційних форм інтеграції компаній є концерн – це форма багатогалузевого об'єднання самостійних підприємств, пов'язаних спільною участю в капіталі і тісним виробничим співробітництвом. Головна компанія концерну, як правило, організується у вигляді холдингової компанії. Діяльність концерну орієнтована в основному на виробництво, тому в якості головного виступає найчастіше виробнича компанія, яка є власником контрольних пакетів акцій дочірніх підприємств. Найбільш великі концерни охоплюють всю галузь (наприклад, у Німеччині концерн Siemens – електротехнічну промисловість).

Великі концерни об'єднують від 10 до 100 і більше компаній, включаючи виробничі, науково-дослідні, фінансові, збутові та інші фірми. Наприклад, General Motors об'єднує 126 заводів у США, 13 в Канаді, виробничі і збутові підрозділи в 36 країнах світу. Продукція концерну реалізується через власні збутові мережі і дилерські мережі більше 15 тис. фірм [33, 42].

Конгломерат – це об'єднання підприємств під єдиним фінансовим контролем, що працюють в різних галузях. Серед компаній, акції яких нині в обігу на Нью-Йоркській фондовій біржі сорок компаній офіційно класифіковані як конгломерати. У їх число входять і такі добре відомі компанії як General Electric, американські конгломерати Textron Inc і United Technologies Corporatoin, британський Hanson, голландський Philips Electronics, італійський Montedison і т.д. Всі вони переорієнтували свою діяльність на ті сегменти, в яких вони лідирують.

«М'які» форми інтеграції компаній в більшій мірі популярні серед міжнародних об'єднань. Вони дозволяють вести спільну діяльність при збереженні засновниками юридичної та господарської самостійності. В рамках стратегічних альянсів, консорціумів виникає можливість мобілізації

переваг потужної корпоративної структури при збереженні національної відособленості її членів.

Часто консорціуми створюються для спільної розробки родовищ. Так, прикладом може служити консорціум нафтовидобувних компаній: Бритіш Петролеум, Шелл, Амко, Шеврон, Туркіш Петролеум, що здійснювали спільно з Державною нафтовою компанією Азербайджану і російським АТ «Лукойл» розробку нафтових родовищ Азері і Чираг на шельфі Каспійського моря.

Картель – це об'єднання фірм однієї галузі, які вступають між собою в угоду, що стосується регулювання збуту продукції, а також і інших сторін комерційної діяльності: угоди про ціни, про ринки збуту, обсяги виробництва та збуту, асортименті, обмін патентами, умови найму робочої сили.

У США картелі заборонені законом. Їх функції виконують торгово - промислові асоціації, що здійснюють монополістичне регулювання ринку в масштабах галузі. Найбільш яскравий приклад міжнародного картелю – ОПЕК (організація країн-експортерів нафти) [14, 109].

Стратегічні альянси – це різного роду гнучкі міжфірмові союзи, створювані для спільного вирішення орієнтованих на глобальний ринок конкурентних завдань у тій чи іншій області, але дозволяють продовжувати суперництво в інших сферах. Поруч із стратегічними альянсами в західній літературі з'являються поняття «стратегічні сім'ї» і «стратегічні системи» як форми міжнародного підприємництва.

В свою чергу Я.С. Копійка виділяє два види міжнародних корпорацій: транснаціональні і багатонаціональні. При цьому у транснаціональній корпорації головна компанія належить капіталу однієї країни, а філіали розташовані у багатьох країнах світу. У багатонаціональній корпорації головна компанія належить капіталу двох або більше країн, але філіали також знаходяться у різних країнах [24, 54]. В. Мельник міжнародні корпорації розділяє вже на три типи. До них відносяться, по-перше, ТНК – приватні транснаціональні корпорації (включаючи транснаціональні банки), по-друге,



міжнародні державні корпорації, що належать до однієї держави, і, по-третє, багатонаціональні, міжнаціональні (міждержавні) корпорації [35, 128]. М. Юніна, досліджуючи міжнародні монополії, виділяє транснаціональні та багатонаціональні монополії. Відмінність між ними полягає у тому, що капітал транснаціональної монополії знаходиться у власності та управлінні капіталістів однієї країни, проте сфера діяльності розповсюджується далеко за її межами. Капітал багатонаціональної монополії (а також право контролю над ним) належить капіталістам низки країн, а численні філіали і відділення є у багатьох країнах [68, 168].

Таким чином, вказані автори беруть за основу класифікації перш за все національність учасників відповідних утворень, однак, визнаючи, що сфера діяльності останніх має міжнародний характер.

На нашу думку, слід погодитися з точкою зору про те, що формулювання ТНК багато в чому залежить від того, які критерії покладені у його основу. Існує два види подібних критеріїв: кількісні і якісні. Якісні критерії відображають у визначенні ТНК їхню суть, а кількісні критерії відображають характеристики ТНК, що є змінними величинами та відображають, перш за все, ступінь інтернаціоналізації діяльності ТНК. У якості кількісних критеріїв пропонують такі, як співвідношення активів за кордоном із загальними активами корпорації; співвідношення числа робітників й службовців за кордоном з їх загальною кількістю; співвідношення частки прибутку, одержаного за межею із загальним прибутком та ін. Так, наприклад, Y. Aharony пропонує вважати корпорацію транснаціональною, якщо вона виділяє для здійснення діяльності за кордоном значні ресурси, при цьому не пояснюючи, які саме ресурси вважаються значними для тієї або іншої корпорації. Деякі дослідники використовують декілька кількісних критеріїв або поєднують їх з якісними критеріями [32, 59].

Проте за наявності безумовних позитивних сторін застосування кількісних показників (перш за все, зручність застосування) у них є серйозні

недоліки. Серед останніх учені виділяють відносність подібних критеріїв (який відсоток або частку можна визнати значною), їх непостійність в умовах швидкого розвитку ТНК, часто відсутність достовірних даних про діяльність ТНК та загальної бази для порівняння одержаних даних.

Якісні критерії використовуються у дефініціях набагато частіше. У якості таких критеріїв дослідники пропонували: форму власності, місце реєстрації, розподіл активу та пасиву, структуру підприємства, систему управління та контролю, ступінь концентрації та інші. Прикладом дефініції, яка сформульована тільки за якісними критеріями, може служити наступна: компанія є багатонаціональною, якщо вона не робить відмінностей між внутрішнім та міжнародним бізнесом. Внутрішній бізнес підлеглий та повністю інтегрований з глобальним планом дій. Управлінський склад головного офісу стає багатонаціональним в поглядах та відповідальності. Н.В. Вааде визначає ТНК як підприємство, центр управління якого розташований в країні походження, і яке здійснює контроль за діяльністю дочірніх компаній в країнах їхнього місцезнаходження [27, 75].

В даний час серед вчених немає єдиної точки зору щодо питання про те, які критерії слід використовувати у визначенні ТНК. Представляється, що при визначенні дефініції ТНК повинні використовуватися як якісні, так і кількісні критерії, оскільки в поєднанні вони дозволять уникнути недоліків, властивих кожному з цих видів окремо.

Наявність різноманітних підходів дослідників до проблеми визначення дефініції ТНК дозволяє зробити висновок про те, серед вчених немає єдиного підходу до вироблення визначення ТНК та розуміння природи ТНК. Також, на жаль, у цей час не вироблено єдиного міжнародно-правового акту, який дає визначення ТНК та діє на універсальному рівні і має обов'язкову юридичну силу. Проте, деякого прогресу у визначенні ТНК на міжнародному рівні вже досягнуто.

Так, 16 вересня 1975 року на Генеральній Асамблеї ООН (спеціальна сесія) була прийнята резолюція, згідно з якою була створена спеціальна

комісія для розробки Кодексу поведінки ТНК. Ця Комісія функціонувала в рамках ООН з 1975 по 1994 рік.

Серед учасників комісії не було єдиної думки щодо розробки дефініції ТНК. Розбіжності при виборі варіантів дефініцій торкалися питань участі держави в регулюванні діяльності ТНК. Західні країни пропонували не відокремлювати приватні та державні підприємства, оскільки діяльність таких підприємств на ринку не відрізняється, але для країн соціалістичного табору відмінність була принциповою. Згідно пункту 1(а) Проекту Кодексу ТНК – це підприємство, яке має відділення у двох або більше країнах, незалежно від юридичної форми та сфери діяльності цих відділень, які функціонують відповідно до певної системи ухвалення рішень, яка дозволяє проводити певну узгоджену політику та загальну стратегію через один або більше центр з прийняття рішень, і в рамках якого відділення пов'язані між собою відносинами власності або іншими відносинами, одне або декілька з цих відділень можуть вчиняти значний вплив на діяльність інших та, зокрема, користуватися загальними знаннями та ресурсами і розділяти відповідальність з іншими. Таке визначення відображає істотні ознаки ТНК, як суб'єкта міжнародного приватного права, але недоліком його є, поза сумнівом, його багатослівність, невизначеність, що ускладнює його практичне застосування. Слід зазначити, що, не дивлячись на тривалу роботу комісії, Кодекс поведінки ТНК, який носив би рекомендаційний характер, прийнятий не був та так і залишився проектом [49, 118].

Дуже схожі з даним Кодексом положення сформульовані у Керівних принципах для багатонаціональних підприємств, які є додатком до Декларації про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства, прийнятої у рамках Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у 1976 р. На жаль, вказаний документ не має обов'язкової юридичної сили та має лише рекомендаційний характер, відносячись до так званого «м'якого права» («soft law»). У пункті 3 розділу I Керівних принципів міститься положення про те, що багатонаціональні підприємства «звичайно

включають компанії або інші утворення, засновані більш ніж в одній країні і пов'язані таким чином, що можуть координувати свої дії різними способами. Одне або більш з цих утворень здатне істотно впливати на діяльність інших та їхня ступінь автономії всередині підприємства може широко різнитися. Власність може бути приватною, державною або змішаною». Аналіз даної дефініції дозволяє говорити про те, що у неї містяться ознаки, які схожі з ознаками, що містяться в проекті Кодексу поведінки ТНК.

У 1977 р. Міжнародна організація праці (МОП) схвалила Тресторонню декларацію принципів, які стосуються багатонаціональних підприємств та соціальної політики. Як і згадана вище Декларація ОЕСР, даний документ не має обов'язкової юридичної сили. Пункт 6 цієї декларації вказує, що багатонаціональні підприємства «включають підприємства публічної, змішаної або приватної власності, які мають у власності або контролюють виробництво, послуги або інші можливості за межами країни, у якій вони базуються. Ступінь автономії відділень в багатонаціональних підприємствах у відносинах одне з одним широко варіюється від одного такого підприємства до іншого залежно від природи зв'язків між такими відділеннями та їхніми сферами діяльності і з урахуванням значної різноманітності у формах власності, розмірі, природі та місцезнаходженні операцій підприємств, які беруть участь» [21, 137].

Очевидно, що всі три згадані документи, маючи на меті врегулювання діяльності ТНК, вказують на їхні ознаки. Останні найбільшою мірою розкриті у проекті Кодексу поведінки ТНК, в якому відображена узгоджена точка зору більшості країн з приводу визначення транснаціональних корпорацій. Ці ознаки відображають сутність ТНК як утворення, яке характеризується економічною єдністю при юридичній множинності. Дійсно, безліч юридичних осіб, які знаходяться у різних країнах світу, підлеглі одній економічній стратегії та діють як єдине ціле в системі ТНК. Правові засоби, за допомогою яких вони пов'язані, можуть бути найрізноманітнішими: від

участі однієї компанії в статутному капіталі іншої до укладення різного роду договорів між ними.

Проте представляється, що крім тих обов'язкових ознак, які безпосередньо названі у вказаному документі, існують також і деякі інші ознаки, які звичайно є у ТНК. Вони похідні від обов'язкових та, як правило, властиві ТНК. Перш за все, до таких ознак відноситься економічна єдність ТНК при юридичній множинності. Численні підприємства ТНК, що знаходяться в різних країнах, зведені в єдину, керовану з одного центру підприємницьку одиницю. Ці підприємства є структурними елементами в системі виробництва та реалізації продукції ТНК, виконанні робіт або наданні послуг. Кількість таких підрозділів, як правило, достатньо велика, бо ТНК прагнуть мати підприємства та ринки збуту у багатьох країнах світу. Таким чином, виходить, що безліч окремих юридичних осіб, які знаходяться у різних країнах, створюють економічну єдність.

Крім того, діяльність ТНК, як правило, здійснюється у багатьох країнах, набуваючи, таким чином, багатобічного характеру. Відділення ТНК можуть охоплювати дуже велику кількість країн, де вони мають значні капіталовкладення. Так, у 1998 р. у світі існувало близько 63000 головних компаній ТНК, що мають 690000 зарубіжних відділень. У 2002 р. кількість ТНК становила вже 65000, а їхніх зарубіжних відділень – 850000. Причини створення розвиненої зарубіжної мережі відділень ТНК дуже різноманітні. До них, зокрема, відноситься прагнення одержати великий прибуток, розширити свої ринки збуту, скористатися більш пільговим законодавством в приймаючій країні й ін.[8, 35]

Таким чином, в міжнародному праві виділяють такі основні якісні ознаки ТНК: а) особливості реалізації: компанія реалізує значну частину своєї продукції за кордоном, тим самим помітно впливаючи на світовий ринок; б) особливості розміщення виробництва: у зарубіжних країнах знаходяться деякі дочірні підприємства та філії ТНК; в) особливості прав власності: власники даної компанії є резидентами (громадянами) різних

країн. При цьому переважаючою є точка зору, відповідно до якої, щоб потрапити в категорію транснаціональних корпорацій, компанії достатньо мати хоча б одну з перерахованих ознак, найбільш важливою з яких вважається перша ознака. Що стосується інтернаціоналізації виробництва і власності, то ці дві ознаки можуть бути і відсутніми. Вважається доцільним при характеристиці ТНК спиратися на ті ознаки, які закріплені в міжнародних документах, вироблених у рамках міжнародних організацій.

### **Висновки до розділу 1**

Отже, під транснаціональною корпорацією слід розуміти систему підприємств незалежно від форми власності (приватної, публічної, змішаної), що складається з головного підприємства, яке прямо (і/або за допомогою інших центрів прийняття рішень) здійснює діяльність (господарську, економічну чи іншу) за допомогою контрольованих ним відділень (філій, представництв, дочірніх компаній), розташованих у двох або більше країнах.

Щодо критеріїв визначення транснаціональних корпорацій, то їх поділяють на кількісні (ступінь географічного поширення корпорації; частка прибутків, отриманих за кордоном та ін.), та якісні (транскордонний характер операцій; характер економічних і історичних відносин між країною базування і країнами-реципієнтами; структура ВВП приймаючих країн; інвестиційна політика та стратегія, ступінь державного втручання в ринкові процеси та ін.).

Усі вищенаведені визначення доповнюють одне одного і об'єднані навколо характерних рис транснаціональних компаній: збереження національності походження компанії, багатонаціональність представництв, економічна експансія на зарубіжних ринках, вкладання капіталу. Однак чітких, нормативів щодо критеріїв приналежності компаній до ТНК не розроблено.

На нашу думку, ТНК – інтегрована структура, яка провадить єдину політику через один або більше центрів прийняття рішень на підпорядковані

підприємства (філії, представництва, дочірні компанії) будь-яких організаційно-правових форм (приватної, публічної, змішаної) на основі науково-технічної, виробничої та комерційної кооперації з метою отримання найвигідніших умов господарської діяльності, що, в свою чергу, приводить до максимізації прибутку компанії та підвищення економічного впливу компанії на національні економічні системи світу.

## РОЗДІЛ 2. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ НА УНІВЕРСАЛЬНОМУ РІВНІ

### 2.1. Особливості міжнародно-правового регулювання транснаціональних корпорацій

Створення єдиного міжнародно-правового стандарту взаємовідносин між транснаціональними корпораціями та країнами, на території яких діють філіали корпорацій, бере свій початок ще у 20-х рр. ХХ ст. 1929 р. Лігою Націй було проведено дипломатичну конференцію з метою вироблення міжнародної конвенції, яка регламентує відносини між закордонними компаніями і країнами, що приймають. Після неї відбулася Гаазька конференція 1930 р. з ухваленням на ній кодифікації Міжнародного права, в яку увійшло положення, яке встановлювало відповідальність країн за ведення дискримінаційних дій щодо закордонних виробництв.

Різні країни провадили переговори та укладали різні угоди, більшість з яких містили різні пропозиції стосовно захисту іноземного інвестування, а також права органів влади в країнах, що приймають, контролювати діяльність іноземних філіалів транснаціональних корпорацій на своїй території. Протилежні інтереси іноземних компаній і країн, що їх приймали, не дозволяли завершити процес, метою якого було створення єдиного міжнародного орієнтира у взаєминах [6, 200].

1972 р. Економічною і соціальною радою Організації Об'єднаних Націй (ООН) було запропоновано Генеральному секретарю ООН створити групу, в яку б увійшли провідні економісти, і яка повинна була отримати відповідь на питання стосовно того, як впливає діяльність транснаціональних корпорацій на розвиток міжнародних відносин і розвиток світової економіки загалом. Надалі ця група була перетворена на спеціалізовану Комісію ООН із питань транснаціональних корпорацій. Її головним завданням стала робота над проектом Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій. 1975 р. вже було створено Міжурядову робочу групу з розроблення проекту майбутнього Кодексу з урахуванням пропозицій країн, які входять в ООН.



Робоча група почала працювати над проектом Кодексу в 1977 р. Одразу почали з'являтися розбіжності щодо того, які проблеми має регулювати Кодекс. Делегації промислово розвинених країн вважали, що Кодекс має захищати ТНК від різних дискримінаційних дій із боку країн, що приймають. Вони хотіли включити до Кодексу питання, які б обмежували втручання урядів таких країн у діяльність транснаціональних корпорацій. Але країни, що входили до так званої «Групи 77», тобто економічно більш слабкі країни, які розвиваються, мали іншу думку – Кодекс, навпаки, має допомогти в зменшенні для країн, що приймають, несприятливих політичних і економічних наслідків, пов'язаних із підприємницькою діяльністю транснаціональних корпорацій. Ці країни розглядали Кодекс як інструмент для підвищення державного регулювання у відносинах із ТНК. Як результат, під час роботи над Кодексом було досягнуто компромісу і вирішено, що документ матиме дві рівні частини, однією з яких буде діяльність ТНК, а другою – питання взаємовідносин ТНК і урядів країн, що приймають [21, 139].

Це було не єдине питання, яке викликало суперечки. Іншим джерелом розбіжностей було питання про відповідність Кодексу нормам міжнародного права. Розвинені країни пропонували додати до тексту Кодексу загальні положення міжнародного права. Країни «Групи 77» висловлювали свої сумніви щодо належної обґрунтованості застосування положень міжнародного права в оцінці діяльності всіх країн світу, оскільки загальні принципи міжнародного права сформулювалися на основі практики розвинених країн, тоді як більшість країн, що розвивалися, ще були колоніями. Тому замість терміна «міжнародне право» було запропоновано вжити термін «міжнародне зобов'язання».

1990 р. Комісія ООН із діяльності транснаціональних корпорацій представила підготовлений проект Кодексу поведінки діяльності транснаціональних корпорацій Економічній і соціальній раді ООН.

Згідно з Кодексом, транснаціональними корпораціями називають «підприємства незалежно від країни їхнього походження і майна, включаючи всі їхні види, які мають філіали на території двох і більше країн, незалежно від правових форм і сфер комерційної діяльності таких філіалів, що діють у системі із прийняття різноманітних рішень, яка дозволяє їм проводити злагоджену політику і спільну стратегію за допомогою одного і більше центрів для прийняття рішень, в якій відділення так з'єднані власністю або іншим шляхом, що одне і навіть більше з них має здатність серйозно впливати на роботу інших, а також розділяти ресурси, знання і відповідальність разом з іншими [46, 128].

У Кодексі поведінки передбачається також, що транснаціональні корпорації зобов'язані: проявляти повагу до суверенітету країни перебування; враховувати економічні цілі та завдання державної політики в країні перебування; проявляти повагу до соціальних, культурних цінностей і традицій в країні перебування; не втручатися в питання внутрішніх справ країн перебування; не вдаватися до діяльності, яка має політичний характер; стримуватися від практики корупції; дотримуватися законодавства і постанов, що стосуються регулювання діяльності транснаціональних корпорацій, обмежувальної ділової практики; дотримуватися положень, які стосуються передання технологій і охорони навколишнього середовища; не займатися діяльністю, яка несприятлива для місцевих фінансових ринків; дотримуватися законодавства країн, на території яких вони провадять діяльність, у частині захисту прав споживачів; розкривати країнам, на території яких вони провадять діяльність, інформацію про свою структуру, політику й операції.

Також варто зазначити, що Кодекс визнає підлеглість підрозділів транснаціональних корпорацій юрисдикції тих країн, на території яких вони діють.

До транснаціональних корпорацій повинен застосовуватися справедливий режим у країні перебування. Такий режим має бути настільки

ж сприятливим, як і режим, який надається національним підприємствам за схожих обставин. Це принцип надання державного режиму.

Якщо між державою і підрозділом транснаціональної корпорації виник спір, який не був вирішений сторонами, то він повинен передаватися до компетентного національного суду, або за згодою сторін такі спори можуть вирішуватися іншими шляхами.

До 90-х рр. зацікавленість в ухваленні Кодексу з боку розвинених країн зникла. Було очевидним, що в наявній економічній і політичній ситуації країни «Групи 77» не можуть суттєво впливати на діяльність транснаціональних корпорацій. Економічна і соціальна рада ООН схвалила проект Кодексу з регулювання поведінки ТНК, але варто зазначити, що його норми мають лише рекомендаційний характер [29, 59].

На противагу процесам, що відбувалися у світі, країни-члени Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) здійснювали свою власну політику щодо транснаціональних корпорацій. Її напрямом стало пом'якшення процесу регулювання діяльності ТНК.

ОЕСР ще 1976 р. ухвалено декларацію «Про міжнародні інвестиції та транснаціональні корпорації», яка містить різного роду норми рекомендаційного характеру.

В ОЕСР транснаціональна корпорація розуміється як приватна за своїм капіталом, так і державна. Можна виділити такі ознаки транснаціональних корпорацій: існування декількох підприємств у різних країнах; існування певного зв'язку між цими підприємствами; здатність одного підприємства істотно впливати на інші підприємства.

Згідно з декларацією «Про міжнародні інвестиції та транснаціональні корпорації», до обов'язків транснаціональних корпорацій належать такі: дотримуватися норм міжнародного права; підкорюватися законодавству країни перебування; враховувати загальну політику країни перебування; співпрацювати з органами влади країни перебування, стримуватися від незаконної участі в місцевій політичній діяльності; виключати практику

підкупів і субсидій; дотримуватися невторчання в особисті внутрішні справи різних країн, де вони перебувають; дотримуватися встановленого порядку оподаткування, права соціального забезпечення, трудового права, норм захисту навколишнього середовища; забезпечувати надання інформації про свою діяльність, її результати, структуру, фінансове становище; поширювати різні досягнення в області науки, техніки та технологічних галузях [15, 120].

У межах ОЕСР діяли два різні курси. Один полягає в посиленні державного контролю за діяльністю транснаціональних корпорацій. Особливо цього вимагали Канада, Швеція, Норвегія, Голландія, Фінляндія. Професійні спілки теж висунули свої власні вимоги в межах цього погляду. Другий курс полягав у намірі усунути перешкоди на шляху вільного руху прямих закордонних інвестицій, чого домагалися представники великого бізнесу, які були членами Промислового комітету ОЕСР.

Для досягнення власних цілей у січні 1975 року в межах ОЕСР було створено Комітет із міжнародних інвестицій і транснаціональних корпорацій. Після 18 місяців переговорного процесу країни-учасниці в 1976 р. Ухвалили Угоду про транснаціональні корпорації як Додаток до декларації країн-учасників ОЕСР «Про міжнародні інвестиції і транснаціональні корпорації».

Принцип національного режиму став головним принципом регулювання діяльності між сторонами, на якому базується сама Угода. На основі цього принципу транснаціональні корпорації мають ті самі права, що й національні компанії, водночас вони не можуть бути підданими будь-яким дискримінаційним діям. Всі країни, які ратифікують дану домовленість, повинні будуть неухильно дотримуватися цих положень у своїх взаєминах з іноземними компаніями. Проте країни не позбуваються права здійснювати контроль і вживати заходів щодо припливу іноземного капіталу й інвестицій, також за країнами залишається право встановлювати різноманітні вимоги стосовно роботи філіалів іноземних компаній на своїй території.

Проте всі дії до іноземних компаній як до іноземного суб'єкта можуть бути вчинені лише до того моменту, поки представництво іноземної

корпорації ще не є повноправним суб'єктом комерційної діяльності відповідно до вимог національного законодавства. З моменту, коли представництво іноземної корпорації стає повноправним суб'єктом підприємництва відповідно до законів країни, воно наділяється такою самою правосуб'єктністю, що і національні підприємства [1, 293].

Транснаціональні корпорації своєю діяльністю можуть нести позитивні зміни, зокрема, у поліпшенні економічного становища країн, а також підвищення життєвого рівня населення. Також транснаціональні корпорації повинні зменшувати негативний вплив від своєї діяльності. Зокрема, наявні рекомендації щодо реалізації цих напрямів.

Філіали транснаціональних корпорацій мають працювати в суворій відповідності до законодавства тих країн, на території яких вони провадять свою діяльність. Водночас законодавство країн, яке регламентує цю сферу, має відповідати нормам міжнародного права і положенням міжнародних договорів, учасником яких є країна.

Одним з аспектів захисту прав представництв транснаціональних корпорацій є те, що в разі конфлікту чи якихось правових розбіжностей між органами влади країни перебування і транснаціональними корпораціями, закріплюється право корпорацій звертатися до міжнародних судових інстанцій.

Також варто звернути увагу на важливість руху іноземного капіталу й інвестицій і те, що жодних перепон на шляху руху даних ресурсів не повинно створюватися. Країни мають завчасно попереджати про наміри ввести будь-які заходи з обмеження руху капіталу й іноземних інвестицій. Ці дії не можуть мати відкрито дискримінаційний характер за національною приналежністю і мають однаково поширюватися на всі транснаціональні корпорації.

Транснаціональні корпорації в будь-якій країні повинні виконувати зобов'язання, які зазначені в Угоді про транснаціональні корпорації країн-учасниць ОЕСР. До цих зобов'язань належать такі: у своїй діяльності філіали

транснаціональних корпорацій зобов'язані прагнути до покращення економічної ситуації на території країни приймання, зокрема, сприяти захисту навколишнього природного середовища, скороченню рівня безробіття, покращенню технологічного рівня на виробництві; під час своєї діяльності транснаціональні корпорації не можуть проявляти будь-яких видів расової чи національної дискримінації; транснаціональні корпорації повинні працювати чесно, утримуватися від різних заохочень державних службовців, а також представників різних впливових організацій, зокрема й таких, як дача хабарів. Водночас дозволяється здійснювати законні пожертвування і різноманітні внески; транснаціональні корпорації не можуть надавати будь-якої фінансової підтримки політичним діячам, різним партіям, і взагалі не можуть впливати на політичну сферу [11, 15].

Транснаціональні корпорації повинні надавати в повному обсязі інформацію про структуру і діяльність організації. До того ж обсяги та зміст цієї інформації мають бути визначеними в законодавстві країни, на території якої розташовані філіали. Ці звіти повинні щорічно передаватися фінансовим органам. Водночас передбачаються захисні заходи, коли є висока вірогідність, що інформація, яка подається у звітності, може бути використана конкурентами, чи її розголошення може мати негативні наслідки для діяльності корпорації.

У питанні конкуренції країнам дозволено використання свого антимонопольного законодавства для боротьби зі спробами ведення несправедливої ділової практики з боку транснаціональних корпорацій.

Також містяться положення стосовно науково-технічної сфери, метою яких є сприяння розподілу науково-технічного потенціалу між країнами, на території яких транснаціональні корпорації здійснюють свою комерційну і підприємницьку діяльність, і цим посприяти підвищенню науково-технічних потужностей країн, на території яких розташовано філіали [30, 96].

Таким чином, на даний момент питання регламентації в міжнародному праві діяльності ТНК як учасника міжнародних комерційних відносин є

відкритим, що надає широкі можливості для його обговорення. Питання міжнародно-правового регулювання діяльності транснаціональних корпорацій має двосторонній характер, оскільки відсутність чіткої міжнародної регламентації такої діяльності може спричинити негативні наслідки як для самих корпорацій, так і для країн, що їх приймають. Особливо це стосується економічно слаборозвинених країн, які подекуди можуть істотно залежати від діяльності потужних транснаціональних корпорацій. У деяких ситуаціях вони можуть мати навіть прямий політичний вплив. Водночас згадана невизначеність може негативно впливати на діяльність самих транснаціональних корпорацій у вигляді відвертого зловживання з боку країн, що приймають. Тому питання організації діяльності та захисту інтересів транснаціональних корпорацій зазвичай опирається на національне законодавство країн, де відбувається безпосередня діяльність.

## **2.2. Характеристика міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій**

Транснаціональні корпорації є такими учасниками правовідносин, правосуб'єктність яких дебатуються з моменту їх виникнення. Домінантною є позиція, відповідно до якої ТНК не мають єдиної національної правосуб'єктності. Категорія «міжнародна правосуб'єктність» стосовно ТНК обговорюється з урахуванням поділу суб'єктів міжнародного права на первинні й похідні. Вважаємо, що аналіз питання про наявність у ТНК міжнародної правосуб'єктності можливий лише з урахуванням співвідношення: ТНК – похідні суб'єкти міжнародного права. Зважаючи на різне обґрунтування, у науковій літературі дискутується питання про обмежену (часткову), функціональну та відносну міжнародну правосуб'єктність ТНК. Обмежена міжнародна правосуб'єктність ТНК іноді трактується як міжнародна «регіональна» правосуб'єктність. Слід констатувати відсутність юридичного підґрунтя для такого трактування.

Міжнародна правосуб'єктність як правова категорія передбачає наявність відповідних правових норм. Під час дослідження міжнародної правосуб'єктності ТНК доцільно звернутись до розуміння суб'єкта міжнародного права як такого. Так, у науці міжнародного права існує два фундаментальних підходи щодо цього питання.

Перший підхід сягає корінням у радянську доктрину і визнає суб'єктами міжнародного права лише тих учасників міжнародного спілкування, що відповідають двом вимогам: 1) такий учасник має бути колективним утворенням та містити елементи організації; 2) такий учасник також має брати участь у розробленні та прийнятті міжнародно-правових норм.

Традиційно adeptами такої концепції суб'єктами міжнародного публічного права визнаються держави, державоподібні утворення, міжнародні міжурядові організації та нації, що борються за самовизначення. Так, зокрема, І. Лукашук наголошує на тому, що обов'язковою ознакою суб'єкта міжнародного права є його здатність брати участь у створенні норм міжнародного права, а отже, спроби поширити статус суб'єкта міжнародного права на юридичних та фізичних осіб є безпідставними [22, 12].

Другим, натомість, ключовим критерієм, що має братись до уваги під час визначення міжнародної правосуб'єктності, визнається здатність мати міжнародні права та обов'язки. У такому разі до кола суб'єктів міжнародного права належить не тільки держава, а й суб'єкти федерацій, автономії (в межах, визначених внутрішнім правом відповідної держави), міжнародні неурядові організації тощо.

Існування наведених підходів не виключає виникнення у науці певних компромісних теорій щодо сутнісних ознак суб'єкта міжнародного права. Серед таких компромісів варто згадати позицію М.С. Пшеничного, який пропонував диференціювати поняття суб'єкта міжнародного права та учасника міжнародно-правових правовідносин, розуміючи під першими – суб'єктів, що беруть участь у створенні норм міжнародного права, а під



другими – суб'єктів, наділених можливістю набувати міжнародні права та обов'язки [68, 170].

З огляду на наведене, відповідь на питання щодо правосуб'єктності транснаціональних корпорацій (потенційно можливої чи реально наявної) значною мірою залежить від обраного підходу до поняття суб'єкта міжнародного права.

Цілком очевидно, що в розумінні першого, виробленого ще радянською доктриною підходу питання щодо можливості розгляду транснаціональних корпорацій як суб'єкта міжнародного публічного права, навіть не може поставати, адже на сьогодні норми міжнародного права формуються узгодженою або особистою волею держав. Дійсно, в їх формуванні можуть брати участь й інші суб'єкти міжнародного права (міжнародні міжурядові держави, квазідержавні утворення тощо), але така їх діяльність також значною мірою зумовлена виявленням волі держав як основних суб'єктів міжнародного публічного права. Окрім того, неодмінною ознакою міжнародно-правових норм, що дає змогу відмежовувати їх від узвичаєнь та юридично необов'язкових «домовленостей», є можливість застосування заходів примусу задля забезпечення їх виконання. У свою чергу, такий примус може бути застосовано або державою, або міжнародною організацією, якій передані відповідні повноваження саме її державами-членами.

Отже, для допущення ТНК до участі у міжнародному нормотворенні в будь-якому разі необхідна відповідна воля її материнської держави. Визнання міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій призведе до появи у ТНК нових важелів впливу на держави. Отже, це суперечить інтересам держав, зачіпає їх суверенітет в аспекті верховенства державної влади на відповідній території.

На відміну від першого з наведених підходів, другий не виключає саму можливість правосуб'єктності ТНК. Водночас на сьогодні міжнародне публічне право не містить норм, що встановлювали б міжнародні права та

обов'язки транснаціональних корпорацій. Отже, відсутні підстави для їх визнання як суб'єкта міжнародного права як у вузькому, так і у широкому розумінні. Втім, це не означає, що в майбутньому такі норми не можуть виникнути в результаті узгодження воель наявних суб'єктів міжнародного права, наділених здатністю брати участь у процесі створення міжнародно-правових норм. Крім того, практиці вже відомі спроби надання ТНК певних міжнародних прав та обов'язків. Так, на початку 1980-х років у рамках ООН було створено Проект кодексу поведінки ТНК, в якому визначались ключові принципи їх діяльності. Ряд держав (переважно «третього світу») наполягали на прийнятті цього кодексу як міжнародного багатостороннього договору, обов'язкового для ТНК. Очевидно, що внаслідок укладення такого договору транснаціональні корпорації цілком можна б було вважати суб'єктами міжнародного права у широкому розумінні цього поняття [61, 53].

Втім, на цьому етапі розвитку міжнародного публічного права необхідно погодитись із позицією, висловленою Л. Лунцом, який наголошував на тому, що ТНК «не можуть бути суб'єктами права, бо виступають як сукупність формально самостійних юридичних осіб, створених відповідно до законодавства різних держав світу» Таким чином, із точки зору науковця, транснаціональних корпорацій не існує, а за їх дії відповідає держава, на території якої зареєстрована ТНК. Така позиція підтверджується і практикою Міжнародного суду ООН. Так, зокрема, у справах про Англо-іранську нафтову компанію (The Anglo-Iranian Oil Co. Case) (Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії проти Ірану), компанію «Інтерхандель» (The Interhandel Case) (Швейцарія проти США), компанію «Барселона трекшн лайт енд пауерлімітед» (The Barcelona Traction, Light and Power Company Limited Case) (Бельгія проти Іспанії) захист інтересів ТНК здійснювався опосередковано, через право дипломатичного захисту державами своїх громадян, що свідчить про невизнання Судом правосуб'єктності ТНК.

У зв'язку з цим можна констатувати відсутність норм, які б наділяли ТНК міжнародною правосуб'єктністю. Отже, сьогодні ТНК зовсім не володіють міжнародною правосуб'єктністю. Передумовою виникнення у ТНК міжнародної правосуб'єктності принаймні у певних межах є, зокрема, їх звернення до міжнародних органів про дотримання певних норм. Проте єдиною умовою появи у таких корпорацій міжнародної правосуб'єктності може бути наявність норм міжнародного договору чи таких, що містяться в інших джерелах міжнародного права, які зазначатимуть наявність такої правосуб'єктності [25, 442].

Яскравим свідченням міжнародної правосуб'єктності ТНК є міжнародне економічне право, міжнародне торговельне право. Наприклад, у ФРН товариства з обмеженою відповідальністю і акціонерні товариства визнаються правоздатними з моменту державної реєстрації передуючого товариства і стають дієздатними тільки з моменту їх реєстрації як юридичних осіб [14, 89-90].

Таким чином, не можна вказувати на співпадіння понять «правоздатність» та «дієздатність» у часовому вимірі в строгому розумінні їх змісту. Якщо мова йде про юридичних осіб – учасників ТНК, то характеризуючи правосуб'єктність ТНК, слід зважати на різницю у часі виникнення і припинення правоздатності й дієздатності окремих їх учасників, на яких може поширюватися законодавство різних держав [50, 342].

Таким чином, у перспективі ТНК можуть стати суб'єктами міжнародного права. Але вони вважатимуться тільки вторинними (похідними) суб'єктами цієї галузі права. Транснаціональні корпорації не можуть бути первинними суб'єктами міжнародного права, оскільки не володітимуть ознакою первинних суб'єктів – суверенністю, зокрема, через небажання держав виділити із своєї юрисдикції учасників ТНК та наділити їх цією ознакою. Для полегшення співпраці держави владні наділяти правосуб'єктністю міждержавні економічні й інші організації, включаючи

ТНК. Зважаючи на це, правосуб'єктність ТНК є як похідною, оскільки вона надається і контролюється державами чи міжнародними організаціями, так і функціональною, оскільки ТНК створюються для вирішення економічних завдань: отримання іноземних дешевих джерел сировини та робочої сили, освоєння нових ринків збуту, подолання протекціоністських бар'єрів, отримання максимальних транснаціональних прибутків тощо. Держави, по-перше, створюють так звані материнські компанії, що здійснюють керівництво всією корпорацією у світовому масштабі і розробляють її загальну стратегію розвитку, і, по-друге, на території держав розташовані структурні підрозділи ТНК. Те, що ТНК не беруть безпосередньої участі у міжнародному нормотворенні, жодним чином не заперечує їх міжнародно-правової правосуб'єктності в силу того, що ці структури фактично задіяні в процесі міжнародно-правової комунікації.

## **Висновки до розділу 2**

Таким чином, можна дійти висновку, що економічна потужність ТНК, їх вплив на світову політику визначили появу концепцій про визнання за ТНК міжнародної правосуб'єктності, про необхідність формування міжнародного права корпорацій. Поки дані концепції не стали основними в питаннях регулювання і контролю за діяльністю ТНК. Також, у даний час правове регулювання діяльності ТНК зводиться до двосторонніх інвестиційних угод, які збільшують економічну нерівність держав, що розвиваються.

Належне правове регулювання ТНК може бути здійснено тільки на основі взаємного узгодження національних і міжнародних правопорядків на внутрішньодержавному, регіональному та універсальному рівнях.

У підсумку необхідно зазначити, що сьогодні у світі наявна тенденція до посилення ролі ТНК. Серед науковців точиться дискусія щодо визнання за ТНК статусу суб'єкта міжнародного права. Однак більшість із них, з огляду на класичні підходи, не визнають наявності в ТНК міжнародної

правосуб'єктності. Інші науковці наголошують на економічній стійкості, самостійності та потужності транснаціональних корпорацій як специфічних суб'єктів міжнародного права, що, безсумнівно, мають перспективу.

У результаті аналізу викладеного матеріалу можна зробити висновок про відсутність належної правової регламентації діяльності ТНК нормами міжнародного права. Нечисленні ухвалені правові акти мають здебільшого декларативний характер та не можуть ефективно реалізовуватися на практиці. Також у доктрині зроблені висновки про необхідність створення державних органів, для яких би контроль за діяльністю ТНК був би основною функцією.

## **РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

### **3.1. Пріоритети удосконалення регулювання діяльності транснаціональних корпорацій на універсальному рівні**

Внесок ТНК в ефективність і розвиток економіки залежить від політики національних урядів стосовно діяльності цих компаній. Національні уряди цікавляться зростанням світової економічної ефективності та світовим економічним розвитком мимохідь, якщо взагалі цим займаються, їхня функція полягає радше в захисті та розширенні національних інтересів на міжнародній арені.

Держава відіграє постійну і важливу роль сполучної ланки між діючими особами світової політики, такими як ТНК, усуваючи розбіжності між ними, тому що має право делегувати частину своїх функцій як міжнародному співтовариству (нагору), так і субнаціональним структурам (униз). Управління можливе на п'ятьох рівнях – від міжнародного до локально-регіонального – за допомогою:

- дотримання міждержавних угод, особливо між країнами Європи та Північної Америки;
- зусиль значного числа держав, які створюють міжнародні регулюючі організації типу СОТ або ГАТТ;
- регіональних торгово-економічних асоціацій і союзів на зразок ЄС і НАФТА;
- використання національних важелів і інститутів типу Асоціації Ренд у США;
- проведення внутрідержавної регіональної політики для розвитку місцевих промислових центрів [12, 411].

Поєднати всі ці рівні здатна національна держава, тому що лише вона в тій або іншій формі присутня на кожному з них. У схемі глобального управління національна держава має стояти у центрі світових зв'язків і бути

осередком відносин між усіма акторами міжнародного співтовариства: ООН і її різними установами, регіональними союзами, субнаціональними (локальними) органами, багатонаціональними концернами, ТНК, банками, неурядовими організаціями, засобами масової інформації, різними групами інтересів, науковими центрами тощо.

Їхні скоординовані зусилля мали б бути спрямовані на розв'язання основних проблем, які виникають в процесі глобалізації. Однак національні держави, які повинні були б виконувати ключові функції при втіленні такого роду концепцій у життя, зустрічаються з чималою кількістю протистоянь. Резонно виникає питання – якщо обсяг продажів п'яти найбільших світових корпорацій перевершує ВВП усіх держав Близького, Середнього Сходу і Північної Африки. Сукупні валютні резерви транснаціональних компаній у 5-6 разів перевершують резерви центральних банків усіх країн світу, то чи можна регулювати протиріччя між цими глобальними суб'єктами економіки, питання риторичне [27, 76].

Існують протилежні точки зору на майбутнє ролі держави в умовах транснаціоналізації серед дослідників-глобалістів. Поширеною є думка, про скорочення функцій держави і в кінцевому рахунку вони будуть вичерпані.

Значна кількість теоретиків глобалізації, зокрема американських, вважають, що держава вже не буде домінуючою силою на світовій арені, оскільки глобальні ринкові сили в основі багатонаціональних корпорацій і банків стають все сильнішими і все більш незалежними. Глобальний ринок послаблює основи суверенності та звужує сферу діяльності національних урядів. Деякі американські дослідники (R. Falk, S. Strange) вважають, що економічна глобалізація є підґрунтям політичної глобалізації, яка завершиться утворенням єдиного світового уряду на початку ХХІІ ст. Американські дослідники прогнозують зникнення інституту держави і світ без національних кордонів.

Наднаціональні структури беруть все більше регулюючих функцій у світовій економіці. Збільшується число суб'єктів міжнародної економіки,

зростає їх потужність. Посилюються транснаціональні процеси, суб'єкти внутрішньої економіки все менш залежать від рішень свого уряду і все більш – від міжнародних фінансових центрів або навіть від політики інших держав.

Чим менш розвинена держава економічно, тим швидше вона «віддає» свої функції наднаціональним силам. Адже міжнародні корпорації виражають інтереси домінуючих сил глобального співтовариства.

У зв'язку з цим змінюється роль держави, яка повинна виробити ефективні підходи стимулюючого характеру для «своїх» суб'єктів, відчуваючи кількісну обмеженість ресурсів в порівнянні з найбільшими корпораціями і обмеженість можливостей втручання в економічне життя. Особливо беззахисні перед глобалізацією слабкі країни, позбавлені інвестиційного потенціалу, соціально нестабільні, непривабливі для висококваліфікованих фахівців, які змушені емігрувати.

Концептуально існує дві парадигми поведінки національних держав у глобальному середовищі, які спираються на дві доктрини – класичного космополітизму і автаркії. Саме політика космополітизму (відкритості) є причиною найбільших теоретичних і практичних суперечок. Вона полягає в зниженні, ліквідації торгових перешкод, у вільному доступі іноземного капіталу в країну, в транснаціоналізації в цілому [44, 60].

Економісти, політики і бізнесмени розвинених країн, а також керівники МВФ наполегливо впроваджують теорії та моделі максимально відкритої економіки в міжнародні економічні відносини. Проте економіка слаборозвинених країн, а також країн з транзитивною економікою виявляється незахищеною перед натиском товарів і капіталів могутніх в економічному відношенні держав. Крім того Англія, батьківщина космополітичної теорії відкритості, проголосила її за основу політики після тривалого періоду самоізоляції, результатом якої було небувале економічне зростання.

Очевидно, що використання космополітичного підходу в процесі формування міжнародної економічної поведінки України є неприйнятним,



оскільки він суперечить підходам, які базуються на сучасній інституціональній теорії конкурентних переваг Портера-Ругмана-Даннінга.

Що стосується доктрини автаркії, то її основи були закладені Фіхте і розвинені Лістом, який вже не заперечує міжнародну торгівлю, але вважає за необхідне здійснювати її під контролем держави, відмовитися від значної частини імпорту, проводити політику стимулювання і заохочення виробництва замінників і синтетичних продуктів, забезпечити мобілізацію всіх продуктивних сил, які є у розпорядженні держави.

Всесвітній банк вважає, що корпоративне управління поєднує в собі норми законодавства, нормативних положень та практику господарювання у приватному секторі, що дозволяє підприємствам залучати фінансові та людські ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність і, таким чином, продовжувати своє функціонування, накопичуючи довгострокову економічну вартість шляхом підвищення вартості акцій і дотримуючи при цьому інтереси всіх осіб. Також, корпоративне управління можна вважати системою відносин між органами суспільства та власниками підприємства відносно управління діяльністю підприємства для досягнення стратегічних цілей [28, 75].

Отже, держави, змінюючи свої функції й передаючи їх частково іншим акторам, тим самим віддають їм управління. Управлінський ресурс сучасних держав-учасників світової політичної системи досить різноманітний. Це можуть бути політичний голос держави при прийнятті рішень ООН, фінансові можливості ТНК або довіра суспільної думки до певних неурядових організацій. Ресурси такого роду складно порівнювати, а отже, наслідки їхніх різних комбінацій важко прораховуються. При цьому держави зберігають за собою монополію як суб'єктів міжнародного права. Важливий момент полягає в тому, що складні глобальні управлінські зв'язки світу не є ієрархічними, як всередині держави (хоча й там жорстка ієрархія розвивається). Сучасна політика заснована на виробленні колективних рішень через безліч узгоджень різного рівня. Для розуміння складної системи

глобального управління евристичним може виявитися підхід українського дослідника О.В. Смагла, який бачить його у демократії. На глобальному рівні це можуть бути багатобічні міждержавні форми, що відкривають можливості для колективного управління взаємозалежністю [54, 35]. Це можуть бути й спільні зустрічі представників держав і недержавних «акторів».

За висновками ЮНКТАД, регулювання поведінки ТНК, зокрема у випадках здійснення прямих іноземних інвестицій, має відповідати стандартам (принципам, правилам, процедурам), що враховують бажану поведінку ТНК у державах, де вони діють. А стосовно прямих іноземних інвестицій слід передбачати сфери, де є можливою свобода їх дій, межі їх лібералізації й захисту, обов'язки урядів.

Регулювання інвестиційних стратегій повинно залежати від типу створюваного ТНК підприємства. Доцільно обмежувати експансію підприємств, орієнтованих на ринок (які через необмежені латентні можливості ТНК становлять для економіки ще більшу загрозу, ніж імпорт), і підприємств, орієнтованих на природні ресурси. Водночас слід заохочувати експансію ТНК, орієнтованих на місцеву робочу силу, що дозволяє покращити платіжний баланс, підсилити позиції національної валюти і знизити безробіття з паралельним підвищенням загального технологічного та управлінського рівня.

Особливого значення набуває зважена фіскальна політика, бо у випадку ТНК високі податкові ставки призводять до погіршення макроекономічних показників. Тому завищене оподаткування орієнтованих на експорт філіалів ТНК є неприпустимим. Водночас, з огляду на високиймовірний негативний вплив, слід обмежувати можливості придбання іноземними ТНК місцевих підприємств.

Ефективне управління діяльністю ТНК передбачає обов'язкове врахування особливостей соціального і культурного середовища в приймаючій країні. Культура як сукупність матеріальних і духовних цінностей, створених населенням даної країни, не повинна бути відділена від

політико-економічних умов і суспільних інститутів, від цінностей і переконань, що існують у ній.

В сучасних умовах світового господарства механізм оптимізації національного регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями полягає в гармонізації державного регулювання та політики корпорацій. Включаючи такі елементи механізму регулювання взаємодії національної економіки з ТНК, як: сфери, принципи, напрями, критерії, інструменти та інституції [15, 123].

Слід розуміти, що ТНК не благодійні організації, які сприяють всебічному розвитку країни, здатної стати потенційним економічним та політичним конкурентом в майбутньому. ТНК переслідують цілком певні цілі, пов'язані з максимізацією прибутку, і розглядають як об'єкт інвестування ті галузі, які дозволять їм досягти своєї мети, а не ті, які прагне розвивати приймаюча країна. При цьому питання екології, соціального навантаження, дисбалансу галузевої структури, та інші проблемні моменти можуть для ТНК бути виключно бар'єром входу, до якого треба поставитися формально або ігнорувати.

Негативні наслідки культурної глобалізації, яка має коріння як у необхідності уніфікації корпоративних культур і систем менеджменту, так і в діях по формуванню адекватного споживчого попиту на продукцію ТНК, є об'єктом пильної уваги численних дослідників в останні десятиліття.

Не секрет, що концентрація високої доданої вартості припадає на рідну для ТНК країну. В інші країни, при виникненні необхідності, переносяться лише старі, «вчорашні» технології. Особливістю інформаційної епохи розвитку людського суспільства є використання знань та їх капіталізованої форми – технологій – як джерела прибутку, і без крайньої необхідності передавати їх іншій країні або компанії ніхто не буде. Не варто розраховувати, що ТНК несуть із собою нові технології в приймаючу країну, це можуть бути лише застарілі технології.

Розвиток економік приймаючих країн до кінця ХХ ст. дозволив вийти на світовий ринок ТНК з різних країн світу, які представляють практично всі континенти і частини світу. У час посилення конкурентної боротьби «старі» північноамериканські та європейські ТНК стали застосовувати не тільки економічні, але й політичні методи. Поява політики, що проводиться державами, в економічних інтересах ТНК, а також процеси політичної інтеграції в економічних цілях.

З одного боку, в епоху глобалізації і децентралізації ТНК гостро постало питання про «кінець держави». Руйнування кордонів, взаємопроникнення культур і етносів, перемішування громадян різних держав на різних територіях, транспортна доступність віддалених територій поставила під сумнів концепцію держави, її можливості виконувати певні функції на певній території щодо своїх громадян [55, 64].

З іншого боку, у світі спостерігається тенденція створення наднаціональних органів з контролю діяльності ТНК і виправлення наслідків цієї діяльності. Такі наднаціональні органи є елементами регіональної інтеграції, яка швидкими темпами розвивається останнім часом. Важливо відзначити, що в процесах регіональної інтеграції величезну роль відіграють взаємні інвестиції, що проходять різні стадії росту, активності і трансформації залежно від етапу інтеграції, будучи, по суті, невидимими нитками, зшиваючими економічний, культурний і політичний простір регіону.

Зростання регіональних ТНК, особливо в регіонах, що розвиваються, зумовлений низкою факторів, у числі яких і простота проникнення на сусідній дружній ринок, і низькі етнокультурні бар'єри, і можливість конкурувати на знайомому (майже домашньому) ринку з великими «старими» ТНК, і, звичайно ж, політична воля держави, що використовує ідеологічні та економічні інструменти для стимулювання регіональної інтеграції. Найбільш швидке зростання регіональних ТНК відзначений у

Латинській Америці, але помітний і в Азії, і навіть в постсоціалістичних державах.

Регіональна ТНК, на відміну від глобальної, дозволяє в деякій мірі знизити негативні аспекти діяльності ТНК в приймаючій країні [33, 43].

Репатріацію капіталу, звичайно ж, ніхто не відміняв, але цей грошовий потік, прийшовши з сусідньої країни, туди ж і повернеться, залишаючи надію на повторні інвестиції, а також можливі спільні промислові та інфраструктурні проекти. Що стосується розвитку суміжних галузей і локалізації виробництва комплектуючих, то саме у випадку регіональних ТНК питання стоїть не так гостро – в мотивах проникнення регіональних ТНК вже присутнє використання промислового потенціалу та інфраструктури приймаючої сторони.

Культурні наслідки проникнення регіональних ТНК на сусідній ринок, як правило, мінімальні. Ділові культури, переваги споживачів, системи менеджменту схожі, і навіть у разі необхідності міграції робочої сили етнічний тиск на сусідів мінімальний. Правда, в цьому випадку несподівано може з'явитися така досить складна проблема, як внутрішньорегіональна політична боротьба за лідерство в інтеграційному об'єднанні, політична конкуренція за більш привілейоване положення для своєї країни і своїх ТНК.

Розвиток технологій усередині регіону сприяє розвитку науково - технічного прогресу всього регіону і може стимулюватися спільними науково-технічними проектами, досить витратними в сучасних умовах. Такі проекти є величезним інтересом будь-якої держави, часто стають об'єктами обговорення наднаціональних регіональних органів та отримують значну законодавчу і фінансову державну підтримку. Це значною мірою знімає проблему експорту застарілих технологій і робить регіональні ТНК конкурентоспроможними на регіональному та світовому ринку.

Для урегулювання поведінки ТНК, ООН розробила три основних кодекси (рекомендаційного характеру): універсальний кодекс, кодекс

поведінки в області передачі технологій, звід принципів і правил для контролю за діловою практикою (у сфері конкурентних відносин).

Таким чином, у приймаючих країн є достатньо різноманітний набір ефективних інструментів контролю за діяльністю ТНК в їхній економіці. При впровадженні вище описаного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями стає можливим мінімізувати негативні наслідки діяльності таких компаній та максимально ефективно використовувати ті вигоди, які приносить приплив приватних іноземних інвестицій і пов'язані з ними якісні зміни в національній промисловості.

### **3.2. Напрямки формування ефективного механізму регулювання транснаціональних корпорацій в Україні**

Одним із основних завдань політики країни-реципієнта у міжнародній торгівлі є послідовне створення інституційного середовища, сприятливого для розвитку національних компаній, їх взаємодії із зарубіжними ТНК та самостійного виходу на міжнародний ринок. У загальному розумінні, інститути – це сукупність створених людьми формальних та неформальних правил, які встановлюють межі діяльності економічних суб'єктів. Інститути формують складну структуру інституційного забезпечення, що визначає потенційний набір стратегій поведінки економічних суб'єктів – як вітчизняних компаній при виході на міжнародний ринок, так і зарубіжних ТНК, що входять на приймаючий національний ринок [19, 106].

Потреба удосконалення інституційного забезпечення пояснюється необхідністю економії трансакційних витрат, які виникають у процесі взаємодії вітчизняних суб'єктів господарювання із сервісними ТНК. Такі трансакційні витрати пов'язані із: асиметрією інформації на приймаючому ринку; монопольним становищем окремих провайдерів послуг; законодавчими бар'єрами для входження ТНК на ринок України; невідповідністю систем сертифікації та стандартизації товарів та послуг,

системи статистичного обліку; нерозвиненістю ринкової інфраструктури тощо.

Практика показує, що прийняття державою законодавчих актів у тих сферах економічної діяльності, де наявні наведені вище чинники і здійснення контролю над їх виконанням, знижують трансакційні витрати, стимулюють взаємодію контрагентів, зовнішню торгівлю товарами та послугами та економічний розвиток. Проте, лише за допомогою формальних правил, проблема в нинішніх умовах не може бути вирішена. На проблему інституційного середовища треба дивитись ширше та брати до уваги всі вказані вище чинники росту (зниження) трансакційних витрат.

Інституційні передумови для реалізації стратегії аутсорсингу та збільшення можливостей для приєднання вітчизняних компаній до міжнародних стратегічних альянсів на ринку наукомістких послуг створює Закон України «Про приєднання України до Ніщцької угоди про Міжнародну класифікацію товарів і послуг для реєстрації знаків»

Позитивним чинником в напрямку усунення інституційних бар'єрів транснаціоналізації торгівлі в Україні стає запровадження принципів режиму найбільшого сприяння (РНС) та національного режиму згідно плану дій Україна-ЄС, який передбачив повну імплементацію ч. IV розд. II Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС [52, 199].

На фоні позитивних зрушень, необхідно констатувати незавершеність процесу інституціалізації міжнародної торгівлі послугами, що вимагає удосконалення нормативно-правового забезпечення участі України у процесах транснаціоналізації міжнародного ринку послуг та цілеспрямованих організаційних дій за наступними напрямками реформування:

- з метою поліпшення умов для розвитку власних ТНК – внесення змін до Закону України «Про акціонерні товариства»;

- з метою залучення зарубіжних інвесторів на ринок України – розробка відповідних державних програм, які б передбачали, зокрема:

співробітництво із ТНК щодо реалізації спільних інвестиційних проектів розвитку на ринках послуг; податкові пільги; безмитний імпорт обладнання; впровадження субсидій на створення робочих місць тощо;

- для розвитку аутсорсингу, як основної форми взаємодії вітчизняних компаній із ТНК, – вжиття низки заходів:

1) визнання ІТ-індустрії пріоритетною для держави, зважаючи на його вагоме значення в структурі українського експорту послуг зовнішнього підряду (враховуючи чутливість цього бізнесу не тільки до репутації фірми-виконавця, але й до ставлення держави до аутсорсингу);

2) реформування існуючої системи освіти та розвиток фундаментальної науки;

3) створення умов для розвитку технопарків, експортноорієнтованої ІТ-індустрії;

4) сприяння просуванню українських компаній-аутсорсерів на міжнародному ринку, зокрема, шляхом фінансування діяльності маркетингових центрів за кордоном, які займатимуться залученням ТНК-замовників, фінансування участі вітчизняних компаній у міжнародних виставках з ІТ та аутсорсингу;

5) розробка спеціального закону, який би регулював надання послуг аутсорсингу іноземним замовникам та забезпечував контроль за здійсненням таких операцій з метою уникнення тінізації ринку [33, 45];

- для розвитку національного ринку товарів, послуг та вітчизняних ТНК – стимулювання внутрішньої конкуренції на противагу політиці протекціонізму, розвиток факторів конкурентоспроможності для пріоритетних галузей, із використанням таких механізмів, як: фінансування досліджень, спрямованих на вирішення проблем галузі, впровадження стандартизації та сертифікації, гармонізованої з міжнародними вимогами якості, демонополізація ринку;

- з метою створення умов для появи потужних вітчизняних корпорацій та конкурентоспроможних галузей на міжнародному ринку послуг –



сприяння розвитку кластерів.

Необхідна державна політика становлення українських ТНК, тобто певна централізована підтримка процесу формування великих товаровиробників, це може бути урядова програма, яка окреслювала б цілі об'єднання підприємств і їхні пріоритети. Така політика може передбачати об'єднання господарюючих суб'єктів різних галузей на певній території, формування конкретної системи управління підприємствами, що інтегруються [9, 280].

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

- передача у довірче управління корпорації закріплених за державою пакетів акцій підприємств – учасників корпорації. Йдеться про використання довірчої власності як інструмента консолідації навколо головної організації., причому умови здійснення передачі закріплених у державній власності акцій в корпорацію, мають бути застережені в договорі між урядом України (уповноваженим органом державного управління) і власне корпорацією;

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

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

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

Для запобігання негативного впливу ТНК в Україні і для підвищення інноваційно-інвестиційної активності ТНК доцільні наступні заходи:

- необхідно ввести експертизу інвестиційних проектів вартістю від 100 млн дол. США, а також тих, які фінансуються під гарантії Кабінету Міністрів при участі в них ТНК, налагодити доскональну перевірку їх надійності та сумлінності;
- доцільно прийняти законодавчий акт під назвою «Про перелік галузей, виробництв, видів діяльності, в яких діяльність іноземних інвесторів обмежується або забороняється», який би базувався на принципах обмеження участі іноземного капіталу в галузях, стратегічно важливих як з точки зору поступального розвитку економіки країни, так і забезпечення її безпеки;
- створити спеціальний орган, який би проводив моніторинг реальної ефективності залучення іноземних інвестицій в спектрі діяльності ТНК, поліпшити систему корпоративного управління на засадах прозорого інвестиційного партнерства;
- активізувати процес створення власних ТНК, без яких Україна не тільки ніколи не зможе виступати на рівних на світовому ринку, а й буде повністю залежна від іноземних ТНК на внутрішньому ринку.

Відповідно до теорії трансакційних витрат, які лежать в основі необхідності створення інститутів, податкова система повинна мінімізувати трансакційні витрати учасників на ринку. Це означає зменшення податкового тиску та спрощення податкових процедур для суб'єктів господарювання з метою здійснення взаємовигідних трансакцій. Новий податковий кодекс був покликаний вирішити цю проблему, але, як відомо, істотних покращень не відбулось [18, 15].

Іншим важливим елементом інституційного середовища, необхідним для ефективної конкурентної діяльності суб'єктів господарювання в умовах транснаціоналізації економіки, є фондовий ринок, який являє собою організовану або неформальну систему торгівлі фінансовими активами та інструментами. На цьому ринку відбувається обмін грошима та їх

еквівалентами, надання кредиту та мобілізації капіталу. Основну роль тут відіграють фінансові інститути, що направляють потоки грошових коштів від власника до позичальника. Як кожний ринок, фінансовий ринок призначений для установаження безпосередніх зв'язків між покупцями та продавцями фінансових ресурсів. Національні і регіональні фінансові ринки відрізняються певними особливостями, дослідження яких сприяє розумінню сутності і особливостей функціонування ТНК на світовому фінансовому ринку.

За визначенням Комітету експертів Організації економічного співробітництва і розвитку, кожен фінансовий ринок – це своєрідний механізм, його установи і функціонування значною мірою залежать від державного і приватного права, звичаїв установ і історії фінансів країни. Незважаючи на національні відмінності ринків капіталів, вони мають подібні риси: високий ступінь монополізації, збільшення ролі держави як боржника, кредитора і гаранта, підвищення ролі інституціональних інвесторів, тенденцію до уніфікації й інтернаціоналізації. З цією метою країни проводять реформи своїх банківських, економічних і кредитних систем і фондової біржі [20, 157].

Нові інформаційні технології розширюють можливості інвесторів з оцінки ризиків, пов'язаних із цінним паперами. Нові методи хеджування дозволяють інвесторам ефективніше контролювати ризики, пов'язані з конкретними угодами. Сек'юритизація змушує банки конкурувати з інституціональними інвесторами й іншими фінансовими установами, надаючи більший спектр послуг і вигідніші умови інвесторам. Наприклад, банки пропонують позичальникам програми випуску чи розміщення боргових цінних паперів замість кредитів і надають їм допомогу при продажу боргових зобов'язань. Сек'юритизація вигідна і для кредитора, тому що він може ефективніше керувати своїми кредитними лімітами і портфелем активів. Зі свого боку, за кожну послугу банк одержує комісійні. Позичальники можуть ефективніше здійснити власне фінансування.

У 2000-2010 рр. відбулося поглиблення регіональної інтеграції в Європі. Північній і Південній Америці, у країнах Тихоокеанського регіону, намітилася тенденція до формування єдиного ринку фінансових послуг. Фондові ринки перетворилися в найважливіший елемент мобілізації інвестиційних ресурсів. У сучасному світі окрема держава вже не в змозі самотійно вирішувати економічні проблеми. Інтернаціоналізація економіки набула якісно нового змісту і досягла таких масштабів, що правомірно говорити про глобально інтегровану економіку [1, 295].

Важливим аспектом фінансової революції є фінансові інновації, тобто створення нових фінансових інструментів і технологій. Широкого вжитку набули похідні фінансові інструменти: євродоларові депозитні сертифікати, єврооблігації з нульовим купоном, синдиковані кредити в євровалюті, валютні свопи і короткострокові зобов'язання з відсотком.

Технологічні інновації підсилили і прискорили процес глобалізації. Так, засоби зв'язку підвищили швидкість здійснення міжнародних операцій і їхній обсяг, внаслідок чого потоки інформації і капіталу рухаються швидше; телекомунікації допомагають банкам залучати заощадження з депозитів і направляти кошти позичальникам на умовах найвищого доходу і найнижчих витрат; інвестиційні банки можуть укладати угоди в облігаціях і іноземній валюті через систему СВІФТ; комерційні банки можуть направляти акредитиви через електронні системи розрахунків зі своїх штаб-квартир у їхні представництва за кордоном, зв'язок з місцевими експортерами й імпортерами забезпечується через комп'ютерну мережу та Internet; універсальною тенденцією на міжнародному фінансовому ринку стала дематеріалізація цінних паперів.

Депозитарії і кастодіани надають послуги з відповідального зберігання (safekeeping) сертифікатів цінних паперів, забезпечення їх обліку і переходу прав власності на них. Сьогодні найбільші, глобальні кастодіани покривають понад 100 ринків і надають величезну кількість різноманітних послуг. Їх кастодіальні активи порівнянні з декількома трильйонами дол. На думку

економістів, кастодіальний бізнес буде розширюватися, що обумовлюється комбінацією таких глобальних тенденцій: зростанням «апетиту» інвесторів до закордонних активів, екзотичних ринків, а також до різноманітного асортименту фінансових інструментів; збільшенням використання інвестиційними менеджерами і банками послуг глобальних кастодіанів, тощо.

На жаль, в Україні він залишається недостатньо розвинутим. Незважаючи на те, що деякі компанії уже здійснили первинне публічне розміщення акцій на міжнародних біржових майданчиках, функції цього ринку, пов'язані із залученням та перерозподілом інвестиційних ресурсів для забезпечення стабільного розвитку ринку послуг, не виконуються належним чином. Можна виокремити низку недоліків вітчизняного фондового ринку: низька ліквідність, яка означає, що на вітчизняних біржах не можна швидко купити чи продати цінний папір; переважання позабіржової торгівлі; недостатня фінансова і корпоративна відкритість вітчизняних компаній (низька прозорість емітентів), недотримання прав міноритарних акціонерів; низька активність вітчизняних компаній щодо виходу на IPO; незначний досвід вітчизняних торговців цінними паперами; відсутність на вітчизняному фондовому ринку інноваційних фінансових інструментів [35, 130].

Названі недоліки стримують активність зарубіжних інвесторів і створюють перешкоди для розвитку вітчизняних ТНК. На нашу думку, усунути ці проблеми можна лише за допомогою низки кроків інституційного характеру. Ці кроки повинні здійснюватися паралельно із поступовою лібералізацією руху капіталу, що відповідає вимогам СОТ. Здійснюючи удосконалення інституту фондового ринку України, необхідно взяти до уваги досвід країн ЦСЄ (Чехії, Польщі, Словенії, Угорщини, Хорватії, Латвії, Литви, Естонії). Зокрема, гарним прикладом вважаємо Варшавську фондову біржу (WSE), яка стала вагомим гравцем на фінансовому ринку Європи, оскільки пропонує вигідні умови для емітентів, спрощену процедуру лістингу та сучасні технології торгів.

Виходячи із стратегічного пріоритету інтеграції України до ЄС, важливо враховувати, що розвиток економічного співробітництва, заснованого та вільному переміщенні товарів, послуг, капіталу та робочої сили, неможливий без проведення узгодженої податкової політики. На сьогодні уже здійснено певні кроки у цьому напрямку (відбуваються певні зрушення щодо спрощення системи оподаткування та обліку суб'єктів малого підприємництва). Разом з тим, в Україні відсутні податкові стимули для розвитку великих підприємств у пріоритетних галузях послуг, які мають потенціал для перетворення на ТНК.

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

- встановити податки на відтік національного капіталу за кордон;
- ввести пільгове оподаткування для збільшення прибутку вітчизняних ТНК;
- визначити список галузей національної економіки, в яких українські ТНК можуть досягти успіху, і обмежити в такі галузі доступ капіталу зарубіжних ТНК;
- приділяти підвищену увагу операціям зарубіжних ТНК з боку контролюючих податкових органів України;
- залучення іноземних партнерів (з СНД) на основі спеціалізації і кооперування, що сформує спільні структури і допоможе вступати в стратегічні альянси шляхом створення міждержавних корпорацій [44, 63].

Якщо розглянути ситуацію щодо державної підтримки діяльності ТНК на досвіді розвинутих зарубіжних країнах, то можна виділити наступні форми такої підтримки:

- економічні, до яких можна віднести: надання податкових пільг (у т.ч. при здійсненні експорту); надання державних кредитів та субсидій;
- політичні, а саме: лобіювання пільгового режиму функціонування ТНК на території іншої держави – території функціонування ТНК; стимулювання розвитку інфраструктури іншої держави – території

функціонування ТНК (зокрема, будівництво шляхів, мостів, аеропортів тощо, що полегшує проникнення ТНК та створює сприятливі умови для її діяльності); лобювання прийняття сприятливих для власних ТНК умов в міждержавних договорах; дипломатична підтримка ТНК;

- організаційно-правові: загальна (як і для всіх інших суб'єктів підприємницької діяльності) система реєстрації; необтяжливі умови функціонування.

Слід зауважити, що активна позиція держави щодо регулювання діяльності ТНК, стимулюватиме позитивні зрушення в економіці України, а саме: концентрацію інвестиційних ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку економіки в умовах обмежених інвестиційних можливостей державних бюджетів; забезпечення фінансовими ресурсами сфери промислових НДДКР, прискорення науково-технічного прогресу; підвищення експортного потенціалу й конкурентоздатності продукції національних підприємств; сприяння демонополізації ринків продукції; здійснення прогресивних структурних змін у народному господарстві; формування раціональних технологічних і коопераційних зв'язків в умовах ринкової економіки, розвиток конкурентного економічного середовища.

Досить жорсткий контроль діяльності ТНК з боку держави може призупинити подальший розвиток цих ТНК в Україні, а надання їм більших прав призведе до занепаду представників національних підприємств, що стане нищівним чинником для економіки України. Крім того, механізми впливу на діяльність ТНК можуть бути успішними в поєднанні з заходами підвищення інвестиційної привабливості держави [60, 94].

Найсприятливішими для формування українських ТНК галузями є машинобудування, авіаційна, ракетно-космічна, металургійна та хімічна промисловість, електроніка, транспорт, легка та харчова промисловість, наукові дослідження, програмування та веб-дизайн, а оптимальними стратегіями транс націоналізації – стратегії первинного експорту з наступною інтенсифікацією його підтримки та поступовою

транснаціоналізацією відповідно до алгоритмічного підходу. Водночас рекомендоване заниження податкових ставок в Україні зробить більш вигідним застосування інвестиційних (псевдоінвестиційних) стратегій, що дадуть змогу суттєвого покращення макроекономічних показників України разом з можливостями обходження іноземних митних обмежень.

Тому, стратегічне завдання держави повинно полягати в сприянні концентрації фінансового, промислового й інтелектуального капіталу на пріоритетних напрямках, створенні конкурентноздатних фінансово-промислових корпорацій – національних економічних лідерів [62, 125].

Таким чином, проблеми подальшого розвитку діяльності ТНК в Україні тісно пов'язані з розвитком національної економіки держави та спроможністю держави здійснювати ефективні макроекономічні реформи в країні. Крім цього, саме від спроможності до здійснення макроекономічних реформ в країні залежить її сприйняття в світі, що також є важливим аргументом для стимулювання діяльності іноземного капіталу в Україні.

Отже, для перетворення українського ринку в сферу ексклюзивної діяльності іноземних ТНК повинна стати урядова програма стимулювання становлення українських ТНК, перспективи створення яких достатньо реальні, а їх формування може стати одним зі стратегічних пріоритетів державної політики, що за умови створення відповідного зовнішнього середовища дозволить різко підвищити конкурентоспроможність економіки та за рахунок ексклюзивних можливостей ТНК забезпечити виживання національних підприємств в умовах, коли «чистий» національний виробник неминуче програє конкурентну боротьбу. При цьому забезпечення балансу між іноземними та «українськими» ТНК загострить конкурентну боротьбу на ринку і сприятиме як кращому задоволенню потреб споживачів, так і підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

Досвід ряду країн щодо залучення приватних іноземних інвестицій, зокрема Ірландії, Сінгапуру, Коста-Ріки, Китаю свідчить, що максимального ефекту можна досягти шляхом чітко визначеного кола суб'єктів, які



отримують конкретну, розраховану саме на них інформацію. У маркетингу такий підхід відомий як «targeting», змістом якого є те, щоб привернути увагу не всіх потенційних клієнтів одночасно, а вибрати певну економічну «мішень», на яку необхідно вплинути з метою досягнення певних результатів [41, 32].

Створення власних корпоративних структур ТНК могло б стати для України, альтернативою та дієвою противагою експансії іноземних. Такі компанії виконували б роль флагманів національної економіки. Національний капітал здатний витримувати конкуренцію з ТНК, тільки якщо він сам структурується в потужні фінансово-промислові утворення, адекватні міжнародним аналогам і здатні провадити активну зовнішньоекономічну політику.

### **Висновки до розділу 3**

Таким чином, вдосконалення діяльності ТНК в призмі формування ефективного механізму взаємодії визначає об'єктивну необхідність імплементації фіскально-регулюючих заходів в економічні інтереси суб'єктів, які взаємодіють.

У зв'язку із цим запропоновані оптимізаційні напрями для механізму регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями, такі як:

- встановити податки на відтік національного капіталу за кордон;
- ввести пільгове оподаткування для збільшення прибутку національних ТНК;
- визначити список галузей економіки, в яких вітчизняні ТНК можуть досягти успіху, і обмежити в такі галузі доступ капіталу зарубіжних ТНК;
- приділяти підвищену увагу операціям зарубіжних ТНК з боку контролюючих податкових органів.

Міжнародний досвід взаємодії національних економік з ТНК свідчить, що протистояти негативному впливу ТНК, може лише держава. Як правило,

обмеження щодо приватних іноземних інвестицій обґрунтовуються необхідністю запобігти домінуванню корпорацій на місцевому ринку, а також можливих негативних наслідків їх широкомасштабного доступу в національну економіку (погіршення платіжного балансу країни внаслідок неконтрольованої позикової діяльності місцевих філій ТНК, витіснення з ринку вітчизняних фірм).

У ході проведеного дослідження зроблений висновок, що створення українських транснаціональних корпорацій дасть змогу певною мірою захистити національні економічні інтереси, сприятиме подальшому розвитку українських господарчих структур, інтернаціоналізації їх виробництва та капіталу.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, для сучасних міжнародних відносин характерний стрімкий процес глобалізації, в якому важливе місце посідають транснаціональні корпорації.

Загально прийнятого визначення транснаціональної корпорації немає, але за визначенням, наданим ЮНКТАД, транснаціональні корпорації є підприємствами, що об'єднують юридичних осіб будь-якої організаційної та правової форми і виду діяльності у двох і навіть більше країнах, але водночас проводять єдину політику, а також загальну комерційну стратегію за допомогою одного або декількох центрів прийняття рішень. ТНК являють собою цілу мережу різних взаємопов'язаних підприємств, які мають одну країну походження і водночас мають філії в інших державах.

Розкрито зміст та особливості виникнення й становлення ТНК, основні мотиви функціонування ТНК, кількісні та якісні критерії набуття статусу ТНК та на основі цього запропоновано в науковий обіг таке визначення: «ТНК – інтегрована структура, яка провадить єдину політику через один або більше центрів прийняття рішень на підпорядковані підприємства (філії, представництва, дочірні компанії) будь-яких організаційно-правових форм (приватної, публічної, змішаної) на основі науково-технічної, виробничої та комерційної кооперації з метою отримання найвигідніших умов господарської діяльності, що, в свою чергу, приводить до максимізації прибутку компанії та підвищення економічного впливу компанії на національні економічні системи світу».

Підсумовуючи викладене, на підставі результатів аналізу вищезазначених міжнародно-правових актів та наукових джерел до сутнісних ознак ТНК слід віднести такі: здійснення своєї виробничої, складальної, торговельної або сервісної присутності у двох або більше країнах, і при цьому здійснення значної частини обороту за кордоном та одержання великої частки прибутків від закордонної діяльності; інвестування значної частини своїх активів за кордоном у формі прямих іноземних інвестицій; наявність

відпрацьованого механізму координації діяльності філіалів та їх міжнародної взаємодії, причому цей механізм обов'язково включає можливість застосування трансфертних цін у поставках між своїми філіалами та «глобальне бачення» при прийнятті управлінських рішень; перебування поза юрисдикцією окремої держави, міждержавних об'єднань чи міжнародних організацій; можливість існування ТНК будь-якої форми власності, включаючи державну; наявність особливої системи прийняття рішень, у якій діють усі підрозділи ТНК, що дозволяє провадити узгоджену політику для цих підрозділів та загальну стратегію всієї ТНК; існування одного чи більше центрів прийняття рішень, що визначають стратегію діяльності всієї ТНК та її окремих підрозділів у різних країнах.

Міжнародно-правове регулювання транснаціональних корпорацій є важливим питанням, тому що вони є однією з домінуючих форм функціонування світового ринку товарів і послуг, науково-технічного співробітництва, міжнародного руху капіталу.

На даний момент питання правового регулювання транснаціональних корпорацій є дуже проблематичним, оскільки на міжнародному рівні розроблені лише рекомендаційні документи стосовно діяльності ТНК, як-от кодекс поведінки, декларація щодо регулювання міжнародних інвестицій та транснаціональні корпорації, а також регіональні документи. Вони містять диспозитивні норми і мають багато нерегульованих питань, які стосуються національного законодавства та різноманітних правових категорій.

ТНК не можуть бути віднесені до об'єкта правового регулювання окремої країни, тому що транснаціональні корпорації є комплексом юридичних осіб, які мають різну державну належність, і ці особи є суб'єктами права різних країн.

Слід зазначити, що на сьогодні у доктрині міжнародного права ще залишається дискусійним питання належності сучасних ТНК до суб'єктів міжнародного права, а також питання міжнародної правосуб'єктності ТНК в умовах глобалізації. На сучасному етапі розвитку міжнародного права ТНК

не мають класичної міжнародної правосуб'єктності і належать до «нетипових» суб'єктів міжнародного права. Як учасники міжнародних економічних відносин вони є суб'єктом нечисленних правовідносин у межах галузі чи інституту міжнародного права, що свідчить про наявність у них спеціальної правосуб'єктності.

Основною умовою виникнення у ТНК міжнародної правосуб'єктності де-юре може стати наявність у джерелах міжнародного права норм, які б визначали їх правосуб'єктність. Передумовами розроблення цих норм можуть стати норми міжнародного «м'якого права», які, по-перше, мають значну моральну та політичну цінність як для регламентації діяльності ТНК, так і для регулювання міжнародних правовідносин загалом, і, по-друге, сприяють виробленню бажаних стандартів поведінки ТНК у різних сферах їх діяльності.

Також сьогодні залишається необхідною розробка та запровадження кодифікованого міжнародно-правового акта про статус транснаціональних корпорацій, який міг би стати базисом для подальшої комплексної регламентації діяльності ТНК на універсальному та регіональному рівнях.

На основі аналізу переваг зарубіжних ТНК та українських підприємств, які наближаються до статусу ТНК, вдосконалено систему аргументації доцільності стимулювання створення національних ТНК. Основними її елементами є: наявність у ТНК інноваційних змін; здатність ТНК збільшувати експортний потенціал країни та конкурентоспроможність національної економіки; економія від масштабів виробництва, що впливає на рівень цін та сприяє стійкому економічному зростанню, відповідно, підвищенню рівнів зайнятості та життя; швидша адаптація вітчизняної економіки до кращих світових стандартів господарювання.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Алексеєнко І. В. ТНК у політико-правовому вимірі світополітичних процесів. *Вісник Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв*. 2013. № 4. С. 292-296.
2. Аракелян М.Р. Право Європейського Союзу: підручник. Одеса: Фенікс, 2012. 390 с.
3. Бережна К. В. Проблема міжнародної правосуб'єктності Європейського Союзу. Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції. 2012. Вип. 3. С. 8-12.
4. Булкот О. В. Міжнародні інвестиційні стратегії транснаціональних корпорацій. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 4. С. 16-21.
5. Висоцька Х. О. Держава як суб'єкт міжнародного публічного права. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. №16. С. 20-23.
6. Власенко С. О. Проблематика правового регулювання діяльності транснаціональних корпорацій як суб'єктів міжнародного права. *Правові новели*. 2018. № 6. С. 199-203.
7. Вовк С. Інтернаціоналізація інноваційної діяльності ТНК. *Журнал європейської економіки*. 2017. Т. 16. С. 224-240.
8. Гаврилко Т.О. Дослідження міжнародної інвестиційної діяльності ТНК в умовах глобальної конкуренції. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. Випуск 26. Частина 1. С. 34-37.
9. Грабинський М.І. Сучасний погляд на суб'єктів міжнародних економічних правовідносин. *Науковий вісник публічного та приватного права*. 2016. № 4. С.277-281.
10. Гулієв А. Д. Право зовнішніх зносин: підручник. Київ: НАУ, 2012. 488 с.
11. Далевська Н. М. Напрями функціональної трансформації суб'єктів міжнародних відносин за умов глобалізації світової економіки. *Бізнес Інформ*. 2014. № 11. С. 14-19.

12. Делійський О.А. Міжнародна правосуб'єктність транснаціональних корпорацій: специфіка та перспективи. *Правове життя сучасної України: матер. міжнар. наук. конф. проф.-викл. складу* (Одеса, 20-21 квітня 2012 р.). Одеса: Фенікс, 2012. С. 410-412.
13. Дзявун Ю.С. Транснаціональні корпорації як суб'єкти міжнародного договірної права. *Правові горизонти*. 2018. Вип. 9 (22). С. 90-93.
14. Жиленко К. М. Систематизація та аналіз моделей поведінки ТНК у сучасних умовах глобалізації. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 17(1). С. 108-113.
15. Задоя А. О. Регулювання діяльності ТНК: державний рівень. *Академічний огляд*. 2014. № 2. С. 117-125.
16. Ільницька У. Особливості міжнародно-правової суб'єктності неурядових організацій. *Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку*. 2012. Випуск 24. С. 84-91.
17. Камінська Н. В. Тенденції розвитку міжнародної правосуб'єктності: теоретичний аналіз. *Публічне право*. 2014. № 3. С. 92-99.
18. Киришун Л. В. Визначальні критерії формування сутності ТНК. *Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія»*. ЛНТУ. 2010. Випуск. С. 12-16.
19. Кметик Х. В. Концепції щодо визначення міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій. *Зовнішня торгівля: право та економіка*. 2008. № 1 (36). С. 102-108.
20. Кметик Х. Юридична природа транснаціональних корпорацій. *Зовнішня торгівля, право і економіка*. Київ, 2008. № 6. С. 155-158.
21. Кметик Х. В. Практика міжнародного права у становленні правового регулювання діяльності транснаціональних корпорацій. *Вісник Академії адвокатури України*. 2009. Число 3. С. 136-143.
22. Козлова В.А. Міжнародна правосуб'єктність транснаціональних корпорацій. *Актуальні проблеми сучасного міжнародного права: зб.*

- наук. ст. за матеріалами II Харк. міжнар.-прав. читань, присвяч. пам'яті проф. М.В. Яновського і В.С. Семенова. Х., 2016. Ч. 2. С. 11-13.
23. Конвенція про транснаціональні корпорації: ратифіковано із застереженням Законом України № 921-XIV від 13 липня 1999 р. URL: [http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/997\\_193](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/997_193).
24. Копійка Я. С. Економічна сутність ТНК і особливості нормативно-правового регулювання їх діяльності на території України. *Управління розвитком*. 2014. № 6. С. 54-57.
25. Короткий Т. Р. Генезис міжнародної правосуб'єктності інтеграційних утворень і еволюція міжнародного права. *Наукові праці Національного університету «Одеська юридична академія»*. Одеса, 2013. Т. 13. С. 439-453.
26. Кохан І.І. Поняття і юридичні ознаки транснаціональних корпорацій. *Науково-інформаційний вісник*. 2009. № 1. С. 45-48.
27. Кривов'язюк І.В. Сучасне трактування та динамізм розвитку сектору транснаціональних корпорацій світу. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Випуск 13. С. 74-78.
28. Кулеба Д. Міжнародна правосуб'єктність: теорія і її перспективи. *Альманах міжнародного права*. 2010. Вип. 2. С. 70-83.
29. Левківський В. М. Глобальні тенденції інвестиційної діяльності ТНК у сучасних умовах. *Економічний форум*. 2018. № 2. С. 57-63.
30. Лимонова Е.М. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2014. № 1 (16). С. 93-101.
31. Лінкан В.А. Міжнародне право: підручник. Київ: КНТ, 2009. 752 с.
32. Лукашук И. Международное право. Общая часть: учебн. М., 2005. 432 с.
33. Макарчук К. О. Транснаціональні корпорації та транснаціональні банки як суб'єкти міжнародного бізнесу. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*. Серія: Міжнародні відносини.



- Економіка. Країнознавство. Туризм. 2014. № 1144. Вип. 3(1). С. 41-46.
34. Матросова І. Ю. Виявлення особливостей правового регулювання діяльності транснаціональних компаній (ТНК). *Молодий вчений*. 2016. № 5. С. 428-432
35. Мельник В. ТНК як фактор міжнародної економічної політики. *Зовнішня торгівля*. 2014. № 1-2. С. 128-130.
36. Мережко О. О. Проблеми теорії міжнародного та приватного права. Київ : Юстиніан, 2010. 320 с.
37. Міжнародне право ХХІ століття: сучасний стан та перспективи розвитку (до 60-ліття проф. В.М. Репецького) / Микієвич М.М., Буроменський В.В., Гутник В.В. та ін.. Львів : ЛА «Піраміда», 2013. 320 с.
38. Міжнародне приватне право: підруч. для студ. юрид. вищ. навч. закл./ за ред. проф. В. П. Жушмана та доц. І. А. Шуміло. Харків : Право, 2015. 320 с.
39. Міжнародне публічне право : [підручник] / за ред. В.М. Репецького. – Київ: Знання, 2011. 437 с.
40. Муравйов В.І. Право Європейського Союзу: підручник. К: Юрінком Інтер, 2011. 704 с.
41. Муравйов К. В. Юридичні особливості міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій. *Наукові праці МАУП*. 2015. Вип. 45. С. 30-32.
42. Опришко В. Ф. Міжнародне економічне право і процес : монографія. К. : Парламентське видавництво, 2014. 518 с.
43. Пехник А. В. Транснаціональні корпорації у реаліях сучасного міжнародного бізнесу: збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2018. Вип. 51. С. 82-90.
44. Погорецька Н. Щодо правового регулювання транснаціональних корпорацій. *Юрист України*. 2013. № 4. С. 58-65.

45. Погрібний Д. І. Особливості правового забезпечення діяльності транснаціональних корпорацій. *Право та інновації*. 2015. № 1. С. 75-79.
46. Поповський Д. П. Визначення поняття «транснаціональна корпорація»: міжнародно-правовий аспект. *Наук. вісн. Дніпропетр. держ. ун-ту внутр. справ України*. 2008. № 1(37). С. 126-134.
47. Про ратифікацію Конвенції про транснаціональні корпорації: Закон України від 13 липня 1999 р. № 921-XIV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/921-14>.
48. Пробоїв О. А. Транснаціоналізація економіки та глобальні інвестиційні процеси: світові тенденції й Україна. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2018. № 2. С. 9-17.
49. Пронюк Н.В. Сучасне міжнародне право: навчальний посібник. К.: КНТ, 2008. 344 с.
50. Пшеничний М. С. Міжнародно-правове регулювання діяльності транснаціональної компанії (ТНК). *Міжнародні читання присвячені пам'яті професора Імператорського Новоросійського університету П. Є. Казанського: матеріали міжнародної конференції (м. Одеса, 22-23 жовтня 2010 року)*. Одеса: Фенікс, 2010. С. 341-343.
51. Репецький В. Міжнародне публічне право. К.: Знання, 2012. 437 с.
52. Скавронська І. В. Місце і роль ТНК у розвитку національних економік. *Молодий вчений*. 2016. № 4. С. 197-200/
53. Скороход Г.М. Інститут міжнародної правосуб'єктності в системі сучасного міжнародного права. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2012. № 3. С. 122-129.
54. Смагло О. В. Інноваційно-інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 26(1). С. 33-36.
55. Стрельник С. О. ТНК як інституційна форма транснаціоналізації національних економік. *Економіка та держава*. 2015. №4. С. 61-65.
56. Тарасов О. В. Проблема суб'єкта в міжнародному публічному праві:

- автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. юрид. наук: 12.00.11. Харків, 2015. 40 с.
- 57.Тарасов О. В. Суб'єкт міжнародного права: проблеми сучасної теорії : монографія. Харків : Право, 2014. 512 с.
- 58.Теліпко В. Е. Міжнародне публічне право: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 608 с.
- 59.Тимченко Л. Д. Міжнародне право: підручник. К.: Знання, 2012. 631 с.
- 60.Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: навч. посіб. / за ред. Якубовського С. О., Козака Ю. Г. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 472 с.
- 61.Фединяк Г. С. Правосуб'єктність транснаціональних корпорацій у час глобалізаційних процесів (аспекти міжнародного права та міжнародного приватного права): монографія. Київ: Атіка, 2007. 200 с.
- 62.Федорченко Є. Транснаціональні корпорації в міжнародному праві. *Київський студентський журнал міжнародного права*. 2007. № 8. С. 117-126.
- 63.Хмелевський О. В. Глобалізація міжнародного економічного середовища за впливом на міжнародний бізнес транснаціональних корпорацій. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 3(1). С. 235-239.
- 64.Цимбрівський Т.С. Доктринальні підходи до дослідження правосуб'єктності у міжнародному праві. *Науковий вісник Львівського університету внутрішніх справ*. 2012. № 2. С. 91-100.
- 65.Черкес М. Ю. Міжнародне право: підручник: 6-те вид., виправ. і допов. Київ: Знання, 2011. 397 с.
- 66.Чубарєв В.Л. Міжнародне економічне право: підручник. Київ: Юрінком Інтер, 2009. 368 с.
- 67.Шобат Р.Д. Питання міжнародно-правового регулювання діяльності транснаціональних корпорацій. *Порівняльно-аналітичне право*. 2017. № 5. С. 404-407.

68.Юніна М. Особливості правового статусу транснаціональних корпорацій як суб'єктів правових відносин. *Наукові записки Кіровоградського державного університету імені Володимира Винниченка*. Серія: Право. 2017. Вип. 1. С. 168-173.