

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного публічного права

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«Міжнародно-правове регулювання діяльності
транснаціональних корпорацій»**

Студентка 2 курсу, 11м групи,
заочної форми навчання
спеціальності
«Міжнародне право»

Панкова
Ксенія
Ігорівна

*підпис
студента*

Науковий керівник
к.ю.н.
доцент

Переверзева
Ольга
Сергіївна

*підпис
керівника*

Керівник освітньо-професійної
програми
д.ю.н.
доцент

Дешко
Людмила
Миколаївна

*підпис
керівника*

Київ-2018

ЗМІСТ

СПИСОК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ	3
ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 Правова природа ТНК	
1.1. Правова характеристика ТНК.....	9
1.2. Історія та розвиток ТНК	23
1.3. Класифікація транснаціональних корпорацій.....	31
Висновки до Розділу 1	36
РОЗДІЛ 2 Особливості міжнародно-правового регулювання діяльності ТНК	
2.1. Міжнародно-правове регулювання діяльності ТНК на універсальному рівні.....	38
2.2. Міжнародно-правове регулювання діяльності ТНК на регіональному рівні.....	52
2.3. Взаємовідносини ТНК та держави	60
Висновки до Розділу 2	65
РОЗДІЛ 3 Основні напрями діяльності та організації ТНК в Україні	
3.1. Роль та значення ТНК в Україні.....	67
3.2. Особливості діяльності ТНК в Україні	72
3.3. Податкова складова діяльності ТНК в Україні.....	77
Висновки до Розділу 3	82
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	83
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	91

СПИСОК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

ТНК	Транснаціональні корпорації
ЮНКТАД	Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку
ООН	Організація Об'єднаних Націй
Норми ООН	Норми ООН, які стосуються відповідальності транснаціональних корпорацій та інших підприємств у області прав людини
МОП	Міжнародна організація праці
Тристороння декларація	Тристороння декларація про принципи, що стосуються багатонаціональних підприємств та соціальної політики
Хартія	Хартія економічних прав і обов'язків держави
СНД	Співдружність Незалежних Держав

ВСТУП

Актуальність теми. Транснаціональні корпорації (далі – ТНК) виникли на початку ХХ століття, але їх динамічний розвиток почався у п'ятдесятих роках цього ж століття, що спричинило сприйняття ТНК як феномену в економічній та правовій сфері.

Транснаціональні корпорації є рушійною силою та основним структурним елементом розвитку міжнародних економічних відносин.

Так, ТНК є вагомими учасниками світових політичних процесів та основними гравцями на міжнародних ринках капіталів, послуг, робочої сили. Транснаціональні корпорації переважають у провідних галузях економіки, контролюють значну частину науково-технічного потенціалу та впливають на структуру всього світового господарства і на формування економічної політики держав, застосовуючи при цьому різні методи конкурентної боротьби. Зростаюча потужність ТНК та посилення взаємозв'язків між ними разом із відсутністю єдиної уніфікованої законодавчої бази унеможлиблюють якісне регулювання діяльності ТНК.

До того ж процеси глобалізації, інтернаціоналізації виробництва та капіталу, стрімкий розвиток міжнародної торгівлі – все це дало підстави поставити ТНК у центр світового економічного розвитку.

Втім, варто відзначити, що правове регулювання діяльності ТНК в міжнародному праві потребує вдосконалення. Той факт, що усі існуючі на сьогодні транснаціональні корпорації є досить різноманітні та мають свою особливу сферу, мету, цілі діяльності й організаційну будову, ускладнює уніфікацію норм, що регулюють їх діяльність, та призводить до невизначеності їх міжнародно-правового статусу.

Активізація процесів, пов'язаних із діяльністю транснаціональних корпорацій, обумовлює необхідність поглибленого дослідження поняття та юридичних ознак ТНК, способів та механізмів міжнародно-правового регулювання діяльності транснаціональних корпорацій та визначення їх правосуб'єктності у міжнародних відносинах. Вирішення цих питань сприятиме

більш ефективному функціонуванню корпорації та регулюванню їх діяльності.

Актуальність теми визначається ще й тим, що з кожним роком іноземний капітал відіграє все більш значну роль в економіках різних країн світу, тож необхідно виявити чи є достатньо ефективною комплексна система з регламентації діяльності ТНК у світі.

Метою дослідження є комплексний аналіз особливостей правової регламентації діяльності ТНК, як учасників міжнародних відносин, виявлення проблем та прогалин в нормативно-правових актах, а також розробка практичних рекомендацій щодо покращення існуючого законодавства в даній сфері.

Виходячи з поставленої мети, в дослідженні було визначено наступні **завдання**:

- Визначити правову характеристику ТНК.
- Дослідити історію та основні етапи розвитку ТНК.
- Виокремити класифікацію транснаціональних корпорацій.
- Проаналізувати міжнародно-правову діяльність ТНК на універсальному рівні.
- Проаналізувати міжнародно-правову діяльність ТНК на регіональному рівні.
- Виявити сутність взаємовідносин ТНК та держави.
- З'ясувати роль та значення ТНК в Україні.
- Визначити особливості діяльності ТНК в Україні.
- Дослідити податкову складову діяльності ТНК в Україні.

Об'єктом дослідження є правовідносини, які виникають під час міжнародно-правового регулювання діяльності ТНК, що здійснюють свою діяльність у світовій економіці.

Предметом дослідження є міжнародно-правові принципи, та норми різного характеру, що регулюють діяльність транснаціональних корпорацій.

Методи дослідження. Методологічна основа дослідження – сукупність загальнонаукових та специфічних методів наукового пізнання, використання яких є наслідком отримання результатів, за допомогою яких було визначено мету та завдання дослідження. Логіко-семантичний метод використано з метою поглиблення понятійного апарату (пункт 1.1. Правова характеристика ТНК). За допомогою історичного методу було показано основні етапи розвитку транснаціональних корпорацій (пункт 1.2. Історія та розвиток ТНК), методи класифікації та групування – під час виокремлення основних видів транснаціональних корпорацій (пункт 1.3. Класифікація транснаціональних корпорацій). Метод аналізу застосовувався для дослідження особливостей міжнародно-правового регулювання діяльності ТНК (розділ 2 Особливості міжнародно-правового регулювання діяльності ТНК). За допомогою формально-логічного методу проведено аналіз напрямів діяльності та організації ТНК в Україні (розділ 3 Основні напрями діяльності та організації ТНК в Україні).

Ступінь дослідженості теми. Питання міжнародно-правового регулювання діяльності ТНК досліджувалися у багатьох наукових працях зарубіжних та українських вчених, зокрема І. В. Амеліної, Е. А. Аристової, Г. М. Вельямінова, Б. В. Духницького, А. О. Задоя, О. М. Зелінської, Л. М. Капустіної, Х. В. Кметик, Д. Л. Лисенко, Е. М. Лимонової, І. Г. Малиновської, Н. В. Погорецької, Б. И. Османіна, Л. В. Руденко та багатьох інших.

Наукові напрацювання предмета дослідження присвячувались переважно загальнотеоретичним питанням, проте досвід останніх десятиліть, об'єктивно вимагає комплексного дослідження міжнародно-правового регулювання діяльності ТНК. Імперативну базу дослідження склали нормативно-правові акти та практика їх застосування.

Наукова новизна полягає у тому, що у роботі отримано нові науково-обґрунтовані твердження, які в сукупності допоможуть вирішити важливе питання – удосконалення міжнародно-правового регулювання діяльності ТНК, а саме:

1. Узагальнено правову природу «транснаціональна корпорація», які надаються вітчизняними та зарубіжними вченими, міжнародними організаціями, та надано власне визначення цього поняття;
2. визначено основні юридичні ознаки транснаціональних корпорацій, які відрізняють їх від інших організацій;
3. аргументовано можливість надання у майбутньому транснаціональним корпораціям міжнародної правосуб'єктності;
4. встановлено, що для ефективного міжнародно-правового регулювання діяльності ТНК необхідно розробити кодифікований нормативний акт, який би охоплював усі сфери функціонування ТНК.
5. запропоновано шляхи покращення діяльності ТНК на території України, які зводяться до таких заходів: створювати власні ТНК, що дасть можливість збільшити обсяги надходжень до державного бюджету, знизить рівень неефективного використання природних ресурсів та забруднення навколишнього середовища; стимулювати українських виробників пільговими кредитами, що в свою чергу зацікавить їх і дасть стимул до ефективної роботи та збільшення потужностей; змістити акценти з торговельних і фінансових установ на сферу матеріального виробництва; залучення до своєї господарської діяльності сторонніх спеціалізованих організацій, що у більшості випадків є економічно вигіднішим, ніж налагодження всіх процесів безпосередньо в межах однієї компанії; використання інноваційних методів управління, які повинні базуватися на вивченні іноземного досвіду та адаптації його до українського середовища з додаванням певних елементів, що дасть можливість вітчизняним ТНК наблизитись у розвитку до закордонних; оновлення технологічної бази підприємств, що дасть можливість більш швидше і якісніше здійснювати виробництво продукції, яка буде конкурентоспроможною з іноземною; створення ефективної нормативно-правової бази, яка була б опорою для вітчизняних виробників.
6. Виділено основні положення у боротьбі з ухиленням сплати податків ТНК, які зводяться до наступних тез: поліпшення існуючої системи

трансфертного ціноутворення з дотриманням принципу «витягнутої руки»; започаткування публічних централізованих реєстрів компаній, трастів, фондів, які відображали б економічні вигоди таких юридичних осіб; обмеження вирахувань при обчисленні прибутку, зокрема, відсотків по кредитах у разі відсутності ефективного оподаткування; удосконалення правил ведення економічної діяльності ТНК з метою запобігання створенню фіктивних компаній; запровадження для всіх типів ТНК повного та всебічного звіту «країна за країною», де відображалася б інформація про результати економічної діяльності їхніх дочірніх або афілійованих компаній у всіх країнах, де такі компанії оперують.

Практичне значення. Практичне значення полягає в тому, що теоретичні положення, пропозиції, рекомендації та висновки мають наукове і прикладне значення та можуть бути використані у: навчальному процесі – для підготовки та удосконалення навчальних посібників, підручників при викладанні дисциплін у вищих навчальних закладах, зокрема таких: «Міжнародне публічне право», «Міжнародне економічне право», «Міжнародне торговельне право»; науково-дослідній сфері – з метою подальшого вивчення діяльності та шляхів реформування міжнародно-правового регулювання діяльності транснаціональних корпорацій; нормотворчій та правозастосовній діяльності – під час підготовки та ухвалення нормативно-правових актів, які б гарантували ефективну правову реалізацію діяльності ТНК.

Структура роботи. Робота складається зі списку умовних скорочень, вступу, 3 розділів, 9 підрозділів, висновків та списку використаних джерел із 89 найменування. Загальний обсяг роботи – 100 сторінок.

РОЗДІЛ 1 ПРАВОВА ПРИРОДА ТНК

1.1. Правова характеристика ТНК

Перш ніж надати правову характеристику ТНК, необхідно надати визначення поняттю «транснаціональна корпорація». Так, наприклад, у регіональних міжнародних актах, документах міжнародних організацій, в ряді наукових робіт різних авторів як вітчизняних так і міжнародних можна зустріти такі варіанти дефініцій як багатонаціональні (транснаціональні, глобальні, світові, міжнародні, мультинаціональні) корпорації (підприємства, монополії) тощо.

Проте, для того, щоб проаналізувати особливості міжнародно-правового регулювання діяльності транснаціональних корпорацій необхідно визначити, які саме компанії відносяться до цих структур. Крім того, питання визначення поняття «транснаціональні корпорації» є досить актуальним у міжнародному праві. З огляду на викладене вище, необхідно розглянути різні варіанти визначень які надаються цьому поняттю.

Перш за все зазначимо визначення, які надані у документах міжнародних організацій.

У проекті Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій Організації Об'єднаних Націй (далі – ООН) транснаціональні корпорації визначаються як підприємства, незалежно від країни їх походження та форми власності, включаючи приватні, державні або змішані підприємства, з підрозділами у двох чи більше країнах, незалежно від юридичної форми та сфери діяльності цих підрозділів, які функціонують відповідно до певної системи прийняття рішень, що дозволяє провадити узгоджену політику та загальну стратегію через один або кілька центрів з прийняття рішень, і в рамках яких підрозділи пов'язані між собою відносинами власності або такими відносинами, в яких одне або кілька з підрозділів може чи можуть суттєво впливати на діяльність

інших, користуватися спільними знаннями та ресурсами і розподіляти відповідальність з іншими підрозділами [67, С. 232].

Так, Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (далі – ЮНКТАД) представляє транснаціональну корпорацію як підприємство, що поєднує юридичні особи будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох і більше країнах, провадить координуючу політику й втілює в життя загальну стратегію через один або більше центрів прийняття рішень [11, С. 408].

У Конвенції Співдружності незалежних держав про транснаціональні корпорації, ТНК представлена як юридична особа (сукупність юридичних осіб), яка має у власності, господарському віданні або оперативному управлінні відокремлене майно на територіях двох і більше сторін, утворена юридичними особами двох і більше сторін та зареєстрована як корпорація відповідно до цієї Конвенції. Причому в рамках Конвенції про ТНК поняття «транснаціональна корпорація» включає в себе різні транснаціональні структури: фінансово-промислові групи, компанії, концерни, холдинги, спільні підприємства, акціонерні товариства з іноземною участю тощо [61].

На думку, Б.І. Османіна, ТНК – це могутня материнська компанія, яка очолює широку мережу своїх зарубіжних підрозділів, організаційно та економічно становить єдине ціле, яке поєднується з юридичної множинністю [31, С. 2]. Тоді, як Г.М. Вельямінов стверджує, що транснаціональна корпорація – це сукупність об'єднаних однією економічною метою різних самостійних організацій, що знаходяться в різних країнах і керованих з єдиного центру [7, С. 192].

У своїх наукових працях Л.А. Лунц використовує поняття багатонаціональні компанії, та зазначає, що з правової точки зору вони є конгломератом юридичних осіб різної «національності», де головна організація іменується багатонаціональною (транснаціональною). При цьому з економічної точки зору вся ця група (головна компанія та її дочірні компанії) утворюють єдине ціле, єдине «підприємство» [25, С. 123].

Б.М. Ашавський зазначає, що ТНК – це економічно та організаційно єдине, але юридично множинне утворення, яке знаходиться під контролем національної групи буржуазії та веде виробничу та пов'язану з нею господарську діяльність в декількох країнах, складається з головної компанії – самостійної юридичної особи визначеної «національності» та економічно підлеглих філій які розташовані в різних країнах і також є різними юридичними особами різної національності [4, С. 78].

На думку В.В. Рокочої, ТНК – це міжнародні фірми, що мають свої господарські підрозділи у двох або більше країнах, управління якими здійснюється з одного або декількох центрів. В основі такого управління – механізм прийняття рішень, який дає змогу здійснювати узгоджену політику і загальну стратегію, розподіляючи ресурси, технології та відповідальність для досягнення результату – отримання прибутку [36, С. 26].

Б. Андрескі вважає, що транснаціональні корпорації – це учасники комерційної діяльності, річний обсяг яких перевищує 100 млн доларів, з наявністю філій в більше ніж шести країнах світу (структурно це може бути одне підприємство з підпорядкованими йому дочірніми підприємствами, філіями тощо чи група підприємств з різною «національністю»), рівнем продажу товарів за межами держави походження компанії, який є перманентний і встановлюється експертами ООН, ці учасники є економічно та/чи фінансово єдиними, поєднаними особливими зв'язками (акції, договір підпорядкування, управлінський контроль) або характеризуються певними способами залежності учасників (наприклад, особливою системою прийняття рішень), а також для яких характерною є децентралізація управління [43, С. 173].

У своїх роботах М. Шоу зазначає, що ТНК – це приватні комерційні організації, що складаються з декількох юридичних осіб, пов'язаних між собою материнською компанією і відрізняються за розміром і багатонаціональністю поширення [56, С. 250].

В.Ф. Опришко вважає, що ТНК – це єдине економічне угруповання підприємств різної державної належності, що здійснюють свою діяльність, ке-

ровану з єдиного центру на території кількох країн на основі їхнього національного законодавства [30, С. 173].

Л.М. Капустіна та О.Д. Фальченко у своїй монографії, присвяченій транснаціональним корпораціям, доходять до висновку, що ТНК – це компанія, що здійснює виробничу діяльність і прямі інвестиції більш, ніж в одній країні, діюча на основі принципу організаційної та економічної єдності, що має інтернаціональний склад менеджерів та проводить спільну з закордонними філіями стратегію ведення бізнесу [17, С. 34].

Слід зауважити, що головною відмінністю ТНК від звичайної корпорації, є те, що корпорації надають за кордон уже готовий товар, а ТНК переносять сам процес вкладання капіталу, поєднуючи його з закордонною робочою силою в рамках міжнародного виробництва.

До того ж, перелічені вище поняття майже не відрізняються між собою, а з іншого боку ще й доповнюють один одного. Проте чітких критеріїв приналежності компаній до транснаціональних корпорацій не розроблено.

Доцільно зазначити, що найбільш повним та ґрунтовним є визначення поняття «транснаціональна корпорація» надане у проекті Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій Організації Об'єднаних Націй. Це визначення є досить об'ємним, але воно враховує структурний критерій приналежності компанії до ТНК, особливу систему прийняття рішень та зв'язок між підрозділами.

Виходячи із вище викладених думок науковців та міжнародних організацій, можна власне комплексне визначення поняття «транснаціональна корпорація». Так, на нашу думку, під транснаціональною корпорацією слід розуміти об'єднання підприємств будь-якої організаційно-правової форми власності та країни походження, що складається з материнської компанії та підрозділів у двох або більше країнах світу, які підпадають під керівництво єдиного центру, підпорядковуються особливій системі прийняття рішень та втілюють в життя загальну мету.

Під час аналізу наукових робіт вчених, помічено той факт, що науковці розрізняють поняття «транснаціональна корпорація» та «багатонаціональна компанія». Виходячи з цього, слід підсумувати, що транснаціональними є компанії, що утворюються капіталом однієї країни та здійснюють свою виробничу та торгово-збутову діяльність в різних країнах світу. Що ж стосується багатонаціональних компаній, то вони на відміну від транснаціональних утворені капіталом декількох країн, проте теж здійснюють виробничу та торгово-збутову діяльність в різних країнах світу. Отже, основною відмінністю між цими двома видами компаній є те, що багатонаціональні компанії контролюються капіталом двох або більше країн, а транснаціональні – однієї країни.

У багатонаціональних корпораціях їх національні або регіональні підрозділи мають автономію та незалежність від єдиного центру. У транснаціональних корпораціях управління більш централізовано. Ще однією відмінністю є те, що продукт, який виробляє ТНК можуть продаватися на багатьох ринках, не вимагаючи зовсім або вимагаючи лише в малій мірі модифікації. Багатонаціональні підприємства ж характеризуються множинністю виробничих ліній, кожна з яких орієнтована на певний національний ринок або регіон. Але не варто забувати про те, що дуже часто в іноземній літературі ці поняття все ж таки ототожнюються.

Можна зробити висновок, що протягом останніх років здійснюються активні спроби використовувати термін «транснаціональна корпорація», модифікуючи дане поняття, надаючи йому іншого смислу або власного визначення. Проте організація не наполягає на чіткому визначенні даного поняття. Тому цей процес залишається на стадії спроб та є предметом дискусії широкого кола науковців.

Юридичними ознаками ТНК є критерії віднесення тієї чи іншої компанії до транснаціональної корпорації. Основні ознаки ТНК містяться саме у визначенні, яке надають цьому поняттю як вітчизняні, так й зарубіжні науковці. Тому, ситуація з характеристикою основних критеріїв віднесення компанії до

ТНК є ідентичною до ситуації з наданням визначення поняттю ТНК – між науковцями не існує єдиної та загальноприйнятої думки. Тому, доцільно розглянути та узагальнити погляди різних вчених, сформувавши власні ознаки транснаціональних корпорацій.

За даними Організації Об'єднаних Націй до основних рис транснаціональних корпорацій належить:

1. наявність філій принаймні в двох країнах світу;
2. наявність єдиної системи управління для забезпечення здійснення філією єдиної стратегії та політики;
3. існування дочірніх компаній, які взаємодіють одна з одною [59, С. 1].

Так, В.М. Гайворонський зазначає, що корпорації вважають транснаціональними, якщо вони відповідають таким критеріям:

1. кількість країн, у яких діє компанія (відповідно до різних підходів) становить від 2 до 6 країн;
2. розмір, якого досягла компанія (за основними техніко-економічними показниками);
3. мінімальна частка закордонних операцій у прибутках або продажах фірми (як правило, 25%);
4. володіння не менш ніж 25% «голосуючих» акцій у трьох або більше країнах (той мінімум пайової участі у закордонному акціонерному капіталі, що забезпечує фірмі контроль над економічною діяльністю закордонного підприємства і представляє прямі закордонні інвестиції);
5. багатонаціональний склад персоналу компанії та її вищого керівництва [8, С. 115].

Тоді, як Н.В. Погорецька у своїй науковій статті до сутнісних ознак ТНК відносить:

1. здійснення своєї виробничої, складальної, торговельної або сервісної присутності у двох або більше країнах, і при цьому здійснення значної частини обороту за кордоном;

2. наявність відпрацьованого механізму координації діяльності філіалів та їх міжнародної взаємодії;
3. перебування поза юрисдикцією окремої держави, міждержавних об'єднань чи міжнародних організацій; можливість існування ТНК будь-якої форми власності, включаючи державну;
4. наявність особливої системи прийняття рішень, у якій діють усі підрозділи ТНК, що дозволяє провадити узгоджену політику для цих підрозділів та загальну стратегію всієї ТНК;
5. існування одного чи більше центрів прийняття рішень, що визначають стратегію діяльності всієї ТНК та її окремих підрозділів у різних країнах [35, С. 63].

Д. Карро і П. Жюйар виділяють такі ознаки ТНК, як:

1. існування кількох підприємств в різних країнах;
2. наявність певного зв'язку між цими підприємствами;
3. здатність одного підприємства робити істотний вплив на інше [18, С. 28].

Г.П. Солюс в якості основних характеристик сучасних ТНК пропонує виділити наступні: виключно високий ступінь монополізації, значний розвиток у всіх капіталістичних країнах, висока ступінь концентрації діяльності в галузях, що визначають науково-технічний прогрес, космополітизм інтересів транснаціональних корпорацій [39, С. 112].

І. А. Литвак та С. Мауле до основних ознак ТНК відносять такі:

1. компанія вже не робить різниці між внутрішнім і міжнародним бізнесом;
2. внутрішній бізнес підпорядкований глобальному плану дій і інтегрований в нього;
3. управлінський склад головного офісу стає багатонаціональним в поглядах і відповідальності [53, С. 22].

Аналіз існуючих ознак ТНК дає нам змогу зробити висновок, що існують якісні та кількісні критерії віднесення підприємства до транснаціональ-

ної корпорації. Якісні критерії застосовуються авторами набагато частіше, ніж кількісні. До якісних критеріїв належать: форма власності, місце реєстрації, розподіл активу і пасиву, структура підприємства, управління і контроль, політика та стратегія тощо. Наприклад, І.А. Литвак та С. Мауле оперують саме якісними критеріями.

До кількісних показників відносять: частку зарубіжних активів ТНК, кількість приймаючих країн, обсяг продаж і прибутків (збитків), число розташованих за кордоном підрозділів і зайнятих робітників, обсяг продажів за кордоном, ступінь транснаціоналізації компанії, тощо. Як приклад, виділення ознак ТНК, заснованих головним чином на кількісних критеріях, можна виділити погляди Г.П. Солюса.

Проте якісні й кількісні критерії мають свої як переваги, так й недоліки. Наприклад, Д.Л. Лисенко до недоліків кількісних показників відносить їх мілнливість в умовах швидкого розвитку ТНК, часту відсутність достовірних даних про діяльність ТНК і загальної бази для порівняння одержуваних даних [26, С. 18].

Отже, при виділенні ознак ТНК майже не використовують тільки кількісні або ж тільки якісні показники. Вони мають використовуватись разом, бо в поєднанні дозволять уникнути недоліків, властивих кожному з цих видів окремо. Так, погляди В.М. Гайворонського та Н.В. Погорецької ґрунтуються саме на поєднання якісних та кількісних критеріїв.

Таки чином, на нашу думку, основними юридичними ознаками ТНК є:

1. підприємство будь-якої форми власності (державної, приватної, змішаної) та країни походження;
2. наявність відділень у двох або більше країнах незалежно від їх організаційно-правової форми та сфери діяльності;
3. здійснює свою діяльність в рамках особливої системи прийняття рішень;
4. проведення послідовної політики та здійснення загальною стратегії;

5. існування одного або більше центрів прийняття рішень;
6. лідируючі позиції на світовому ринку;
7. багатонаціональний склад персоналу та вищого керівництва;
8. реалізація значної частини своєї продукції за кордоном;
9. наявність особливого зв'язку всіх підрозділів ТНК;
10. можливість одних підрозділів ТНК розподіляти відповідальність з іншими підрозділами.

На думку автора, заслуговує на детальний розгляд така ознака, як міжнародна правосуб'єктність ТНК.

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.

Міжнародна правосуб'єктність як правова категорія передбачає наявність відповідних правових норм. 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 [20, С. 104].

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 [19, С. 89-90].

Таким чином, не можна вказувати на співпадання 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.

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.

Кожна транснаціональна корпорація має свою певну організаційну структуру. Але єдиної загальноприйнятої та обов'язкової організаційної структури для усіх ТНК не існує. Це пояснюється тим, що вона характеризується великим різноманіттям окремих форм залежно від виду діяльності ТНК, характеру її виробництва, кількості країн, в яких вона діє тощо. Також, у залежності від того яка ситуація складається на ринку, ТНК знаходяться у постійному розвитку.

Але можливо розглянути приблизну структуру ТНК. Так будь-яка ТНК має складну організаційну структуру, що складається зі штаб-квартири, материнської (головної) компанії, регіональних відділень та закордонних філій.

Головна компанія – це найвища ланка в системі ТНК, звідки здійснюється управління усією корпорацією та розробляється її стратегія розвитку, тобто це адміністративний центр транснаціональної корпорації. Її місцезнаходженням зазвичай є промислово розвинена країна (США, Японія, країни Західної Європи та інші), де розташований її головний офіс. Також до функцій головної компанії входить прийняття рішень про придбання нових фірм або ж злиття з іншими компаніями, контроль над фінансами та розробка довгострокової виробничої, інвестиційної політики закордонних філій.

Наступною ланкою є регіональні відділення ТНК, які підпорядковані головній компанії. Кожне відділення відповідальне за свій географічний район та служать проміжною інстанцією для проведення техніко-економічної політики ТНК на всіх її підприємствах. Вони несуть відповідальність за виконання певних функцій (наприклад, забезпечення сировиною, виготовлення напівфабрикатів, випуск готових виробів і їх збут) тощо.

Регіональні відділення ТНК поділяються на головні, виробничі та функціональні управління. Різниця між ними полягає у тому, що головні управління координують та контролюють діяльність усіх філіалів у певному регіоні. Виробничі ж управління відповідають за ефективну виробничу діяльність

та підпорядковані головному регіональному управлінню. А функціональні управління забезпечують ефективність специфічних функцій корпорації, як, наприклад, обслуговування клієнтів, науково дослідні роботи, тощо [5, С. 182].

Д.Л. Лисенко зазначає, що зі збільшенням обсягу зарубіжного виробництва регіональним відділенням з їх функціональними і нетоварними службами стає все важче здійснювати керівництво з головного офісу, тому багато ТНК починають створювати так звані зональні центри (базові компанії), які діють під керівництвом і контролем відповідних регіональних відділень [26, С. 34].

Найнижчою та найбільш численною ланкою в структурі ТНК є закордонні підрозділи. Вони можуть розташовуватися в будь-яких країнах, але більшість з них знаходиться все таки в державах, що розвиваються. Порядок їх відкриття і діяльності встановлюється внутрішнім правом держав, в яких вони знаходяться.

Згідно з методологією ЮНКТАД, закордонні підрозділи транснаціональних корпорацій можуть бути трьох видів: дочірнє підприємство, асоційована компанія та філіал [85].

Дочірнє підприємство – це окремо зареєстрована структурна одиниця, що контролюється головною компанією, яка в свою чергу володіє більше ніж 50 % її капіталу. Таким чином, дочірнє підприємство повністю контролюється материнською компанією ТНК. Дочірнє підприємство юридично самостійне, діє від свого імені, але знаходиться під суворим контролем головної компанії.

Асоційована компанія – це юридично та фінансово самостійна окрема структурна одиниця, яка знаходиться під певним контролем головної компанії, яка в свою чергу володіє значною долею її капіталу (20-50%). Так, материнська компанія отримує лише частковий контроль за діяльністю асоційованої фірми у межах частки капіталу, що їй належить.

Філіал (філія, відділення) – не має юридичної та фінансової самостійності та діє тільки від імені головної компанії. Це закордонний офіс або торгове представництво, що є частиною структури головної компанії. Це підприємство, що повністю або частково перебуває у власності інвестора, при цьому може набувати таких форм: постійне представництво іноземного інвестора у певній країні; неакціонерне спільне підприємство, сформоване іноземним інвестором і третіми сторонами; земельні ділянки та/або нерухоме майно, що прямо належить іноземному резиденту.

Різницю між транснаціональними та багатонаціональними корпораціями вже було розглянуто вище. Проте зауважимо, що існують також глобальні та інтернаціональні компанії. Інтернаціональні компанії виступають імпортерами та експортерами і вони не мають ніяких інвестицій за межами своєї рідної країни. Багатонаціональні компанії на відміну від інтернаціональних мають інвестиції в інших країнах, але не мають узгодженої (однакової) пропозиції щодо продукції в кожній країні. Вони більш зосереджені на адаптації своєї продукції і послуг для кожного ринку окремо. Глобальні компанії мають іноземні інвестиції і присутні в багатьох країнах. Вони поширюють свою продукцію за рахунок використання одного і того ж зображення (логотипу, бренду) на всіх ринках. Як правило, мають один корпоративний офіс, який відповідає за глобальну стратегію. Щодо транснаціональних компаній можна сказати, що це поєднання трьох попередніх типів.

На основі викладеного можна зробити висновок, що на даний час роль ТНК у світовій економіці збільшується. Так, корпорації стають все більш незалежним від економіки приймаючих країн та країни базування.

Транснаціональні корпорації є невід'ємним елементом глобалізації світу, заснованого на лібералізації ринкової економіки та виконують багато різних та важливих ролей у світовій економіці. Незважаючи на те, що вони стали рушійною силою зростання економіки, вони несуть відповідальність за роботу мільйонів людей.

Крім того, роль ТНК полягає в централізації економіки, у зв'язку з чим багато ТНК перевищують в економічному потенціалі величезну кількість країн. Важливо зазначити, що роль транснаціональних корпорацій буде зростати в найближчі десятиліття, з кожним роком збільшуючи нерівність доходів і стримуючи економічне зростання країн 3-го світу.

1.2. Історія та розвиток ТНК

Формування транснаціональної економіки почалося ще в XVI столітті. Вважається, що першим прообразом сучасних транснаціональних корпорацій була Британська Ост-Індійська компанія, заснована у 1600 році. Королева Єлизавета I своїм указом надала цій компанії монополні права на здійснення торгівлі в Індії. Згодом корпорація була наділена військовими і урядовими функціями, мала власні війська, які вели повноцінні бойові дії з метою захоплення інших країн. Лише у 1858 році всі повноваження ТНК були передані британській короні. У підсумку, в 1874 році Британська Ост-Індійська компанія ліквідувалася [48].

Першими транснаціональними компаніями, що функціонували на світовому ринку, були: Dutch East India Company (1600 р.), British East India Company (1602 р.), Hudson's Bay Company (1670 р.). Об'єктами їх власності були мідні рудники, чайні та кавові плантації, джутові і бавовнопрядильні фабрики тощо.

Наступні триста років ТНК майже не виникали та не розвивалися. Лише після Першої та Другої світових воєн динаміка їх розвитку почала набирати оберти, коли на зміну вільній конкуренції прийшов активний розвиток великих компаній-монополій, що почали здійснювати масований вивіз капіталу.

До основних причин виникнення ТНК у кінці XIX та початку XX століття можна віднести:

1. інтернаціоналізацію виробництва та капіталу;
2. бажання компаній отримати переваги у сфері міжнародної торгівлі, а саме успішно долати торгові і політичні бар'єри;
3. виникнення жорсткої конкуренції та прагнення вистояти в конкурентній боротьбі на міжнародній арені;
4. наміри знизити витрати виробництва та отримання надприбутку;
5. отримання легкого доступу на зарубіжні ринки.

Всі ці причини пов'язані з тим, що зі створенням своїх відділень та виробничих комплексів ТНК отримують можливість виведення свого товару на ринки інших країн, проникнення в їх економіку та її захоплення. Вони можуть використовувати в своїх інтересах природні, трудові, технологічні ресурси інших країн, які дуже часто дешевші та ефективніші за вітчизняні, що і спричинює зростання прибутку та капіталу.

Але з моменту свого відродження в кінці XIX ст. транснаціональні корпорації істотно еволюціонували. Науковці виділяють різні етапи розвитку ТНК, тому розглянемо найцікавіші з них. І. В. Амеліна, Т. Л. Попова, С. В. Владимиров у процесі становлення та розвитку транснаціональних корпорацій виділяють 3 основні етапи розвитку:

1. перший етап – друга третина XIX ст. перша половина XX ст.;
2. другий етап – друга половина XX ст. – кінець XX ст.;
3. третій етап – кінець XX ст. – наш час [1, С. 110].

Е.М. Лимонова та К.С. Архіпова у своїй науковій статті зробили висновок, що в літературі зазвичай виділяють п'ять поколінь ТНК:

1. кінець XIX ст. – до початку Першої світової війни;
2. період між двома світовими війнами (1920-1939 рр.);
3. після закінчення Другої світової війни і розпаду колоніальної системи (1945 – 1939 рр.);
4. період з 1970 по 1980 рік;
5. з початку XXI ст. і по сьогоднішній день [24, С. 97].

На думку автора, така періодизація розвитку ТНК є найбільш влучною, тому варто розглянути кожне покоління ТНК докладніше. Перше покоління ТНК представлено колоніально-сировинними підприємствами. Їх діяльність пов'язана з видобутком сировини в Азії, Африці та Латинській Америці, тобто у колоніальних країнах і її подальшою переробкою в метрополіях. Налагоджувати ж високотехнологічне промислове виробництво за кордоном тоді було не вигідно.

Це пояснювалось тим, що з одного боку, в приймаючих країнах відсутній персонал необхідної кваліфікації, а технології ще не досягли високого ступеня автоматизації, а з іншого боку, доводилося рахуватися з можливим негативним впливом нових виробничих потужностей на здатність підтримувати ефективний рівень завантаження потужностей на «домашніх» підприємствах фірми [24, С. 96].

Друге покоління ТНК представлено воєнно-промисловими корпораціями. Загальна кількість міжнародних монополій на цьому етапі не перевищувала 300, але вони не мали істотний вплив на світову економіку. Це покоління представлено воєнно-промисловими корпораціями у зв'язку з тим, що це був період між двома світовими війнами і тому корпорації стали займатися найбільш прибутковою на той час справою, а саме виробництвом зброї і військової техніки для задоволення військових потреб провідних країн Європи, Америки і Японії.

Починаючи з моменту своєї появи міжнародні корпорації, поступово почали виробляти стратегічну лінію своєї поведінки, до основних ознак якої можна віднести: забезпечення свого виробництва іноземним сировиною; закріплення на зарубіжних ринках через мережу своїх філій; розміщення виробництва в тих країнах, де витрати виробництва нижче, ніж в країні базування [23, С. 122].

Розвиток третього покоління ТНК припало на період інформаційної революції та представлене науково-технологічними корпораціями. Цей період пов'язаний з посиленням ролі зарубіжних філіалів як у країнах, що розвиваються, так і в уже розвинутих країнах. Домінуюче становище на світовому ринку зайняла американська економіка.

Також цей період супроводжувався впровадженням нових технологій і як наслідок ТНК стають орієнтовані на безперервне технологічне оновлення виробництва товарів і послуг. Основними галузями діяльності ТНК у цей період стають атомна енергія, електроніка, приладобудування, космічна проми-

словість. Важливим є також той факт, що сам термін «транснаціональні корпорації» з'являється у 1960-ті.

У 1970-1980-х роках відбувався розвиток прискореного науково-технічного прогресу і світогосподарських зв'язків, почала зростати конкуренція на світовому ринку, а під впливом цих факторів і почало формуватися четверте покоління ТНК. З'являються перші багатонаціональні корпорації, які характеризуються транснаціональною структурою власності. Домінують американські, німецькі та японські ТНК. Цей період представлений глобальними корпораціями інноваційного типу, відбувається прискорення процесів злиття і поглинань, які сприяли концентрації капіталу і виробництва у ТНК.

На цьому етапі міжнародні корпорації набувають інші якісно нові риси: відбувається відмова від чіткої галузевої орієнтації; промисловий капітал все тісніше переплітається з фінансовою і торговельною наукою; активізуються процеси уніфікації та стандартизації виробництва [23, С. 124]. Усі ТНК перетворюються у комплекс міжнародного виробництва, науки, капіталу, нових форм маркетингу і менеджменту.

В умовах прискорення процесів економічної інтеграції на початку ХХІ ст. почало формуватися п'яте покоління транснаціональних корпорацій. Цей етап характеризується створенням нових типів «глобальних компаній», які були кращими за своїх попередників за кількісними та якісними показниками. Також особливістю транснаціональних корпорацій п'ятого покоління було те, ще вони розвивались в період активних процесів регіональної економічної інтеграції. Це відкрило для ТНК широкі перспективи для ведення бізнесу на території усіх регіонів.

Сучасні ТНК остаточно сформувались як незалежні гравці на світовій арені. Активи великих корпорацій стали перевищувати ВВП деяких країн. Кардинально змінюються умови функціонування ТНК – приймаючі країни вже самі зацікавлені в залученні прямих іноземних інвестицій, в зв'язку з чим активно лібералізують свої економіки. У нових умовах транснаціоналізація захоплює все нові і нові галузі економіки.

Також зазначимо, що Капустіна Л.М. у своїй монографії дає прогноз, що скоро будуть виділяти й шосте покоління ТНК – глобальні планетарні корпорації. Існує кілька сценаріїв розвитку діяльності ТНК в цей період: по-перше, ТНК контролюватимуть населення, держави і соціально-економічні процеси в світі, орієнтовані на освоєння космічних енергоресурсів і розвиток систем стратегічного озброєння. Другим же сценарієм є зникнення великих компаній-«динозаврів», на зміну яким прийдуть агресивні, високоефективні мережі середніх фірм, гнучких в навколишньому середовищі і з величезним інноваційним ресурсом [17, С.9].

У 1969 році в світі налічувалось вже близько семи тисяч транснаціональних корпорацій. У 1992 році існувало понад 37 тисяч ТНК, а також близько 200 тисяч іноземних філій, а в 1996 році ця цифра зросла більш ніж до 44 500 ТНК, які контролювали понад 270 тисяч філій. Вже в 2000 році в світі налічувалось більш ніж 62 тисячі транснаціональних корпорацій та 820 тисяч їх закордонних дочірніх компаній, а в 2013 році число ТНК у світі склало 82 тисячі, які контролювали 810 тисяч дочірніх компаній, а їх оборот становив понад 30 трлн доларів [59, С. 2]. Ця статистична інформація дає нам право з упевненістю стверджувати, що ТНК є впливовими гравцями в економічних відносинах.

Головну роль для світової економіки відіграють сто найбільших транснаціональних корпорацій. За даними Fortune Global 500 (щорічний рейтинг п'ятисот найбільших корпорацій по всьому світу, в якому компанії ранжуються за обсягом прибутку за попередній фінансовий рік). Більш детальну інформацію про десять найбільших ТНК подано в табл. 1.1.

Топ-10 найбільших ТНК зі списку Fortune Global 500 за 2018 рік				
	<i>Назва</i>	<i>Країна</i>	<i>Галузь</i>	<i>Річний прибуток, млрд. дол.</i>
	Walmart	США	Роздрібна торгівля	505,343
	Exxon Mobil	США	Паливна	244,363
	Berkshire Hathaway	США	Інвестиції, страхування	242,137
	Apple	США	Технології	229, 234
	UnitedHealth Group	США	Медичне страхування	201,159
	McKesson	США	Фармацевтика	198,533
	CVS Health	США	Рецептурні препарати	184,765
	Amason.com	США	Інтернет-сервіс із продажу товарів масового вжитку	177,867
	AT&T	США	Телекомунікації	160,546
	General Motors	США	Автомобілебудування	157,311

Табл.1.1. Топ-10 найбільших ТНК зі списку Fortune Global 500 за 2018 рік [88].

Для осмислення впливу ТНК на світовий економічний розвиток у повному обсязі, необхідно розглянути позитивні та негативні сторони їх діяльності.

До позитивних сторін слід віднести:

1. ТНК в економіці країн заповнюють розрив між цільовими ресурсами і бажаними інвестиціями всередині країни.
2. ТНК є модернізаторами світової економіки, постійно впроваджують нові технології та інновації. Інновації зачіпають майже всі сфери життя людини.

3. ТНК забезпечують більш високий рівень заробітної плати та соціального забезпечення для своїх працівників, сприяють удосконаленню знань робітників, підвищують рівень освіти, зростає зайнятість населення.

4. ТНК сприяють збільшенню грошового обігу в економіці країн та створюють здорову конкуренцію для інших компаній.

5. Транснаціональні корпорації надають кредити найбільш бідним країнам і інвестують в них свої кошти. Тому ТНК мають важливе значення для інвестиційного сектора, а також торгівлі.

Що ж стосується негативних факторів впливу ТНК, зазначимо, що у зв'язку з інтернаціоналізацією та глобалізацією величезні компанії отримали особливу увагу, через їх вплив на реальний стан справ. Де-факто, акціонери ТНК тісно пов'язані з політиками та мають з ними спільні інтереси. Відносини між бізнес-групами і політикою можна назвати словосполученням «система взаємних послуг» (з англ. «clientelism») – коли бізнес коло пропонує свої послуги (лобістські) в обмін на прийняття вигідних для них законів, видачу дозволів, ліцензій. Такі відносини дозволяють ТНК діяти в найбільш вигідних для себе областях, одночасно зводячи до мінімуму витрати на свою діяльність. Як це не парадоксально, але транснаціональні корпорації диктують правила для політиків, а не навпаки [50, С. 6].

Аналізуючи роль ТНК у світовій економіці також необхідно порушити питання ухилення від сплати податків. Як не дивно, але найбільші у світі компанії платять нижчі податки, ніж пересічний громадянин. Основними причинами ухилення від сплати податків є універсальні угоди, які укладаються між країнами та корпораціями, щоб офіційно дозволити компаніям такі дії.

Крім того існують думки, що усі технології ТНК призначені для максимізації прибутку, а не для розвитку бідних країн, зокрема, потреб в області зайнятості і відносних проблемних факторів в цих країнах. Загалом стверджується, що імпортовані технології не пристосовані до потреб споживача та розмірів внутрішніх ринків [58, С.110].

Разом з тим ТНК звинувачують ся у наступних проблемах, пов'язаних з навколишнім середовищем: забруднення навколишнього середовища; не виплачування компенсації за нанесення шкоди навколишньому середовищу; спричинення шкідливих змін в місцевих умов життя.

Отже, основним критерієм виділення декількох поколінь ТНК є реакція на ті масштабні зміни, що відбулися у світі з середини XIX ст. і відбуваються зараз. А саме: колонізація і деколонізація, світові війни, холодна війна, наукова технічна революція, технологізація суспільства, конкурентна боротьба за ресурси, модернізація економік, що розвиваються і постсоціалістичних країн, глобалізація, освоєння космосу тощо. Також особливе значення має виникнення нових технологій і галузей світового господарства в зв'язку з науково-технологічним прогресом, та розвиток інфраструктури світового господарства.

Щодо періодизації розвитку ТНК, то ми притримуємось думки, що ТНК пройшли 5 етапів розвитку, які почалися з кінця XIX ст. і тривають по сьогоднішній день.

1.3. Класифікація транснаціональних корпорацій

За останні десятиріччя спостерігається зростання значення і чисельності транснаціональних корпорацій в усьому світі. Цей процес свідчить про глобалізацію інвестиційної активності, в якому ТНК стають основними його рушійними силами. Так, із збільшенням чисельності ТНК виникають їх нові типи. У світі функціонують різноманітні ТНК, які потребують певної класифікації.

Практична значимість класифікації ТНК полягає в тому, що вона дозволяє з того чи іншого боку більш об'єктивно оцінити переваги та недоліки розміщення конкретних корпорацій в приймаючій країні. ТНК можуть бути класифіковані за низкою ознак, а саме: національна приналежність, організаційний принцип, структура виробництва, масштаби діяльності, розмір зарубіжних активів, сфера діяльності.

ТНК залежно від їх організаційної форми поділяють на міжнародні трести.

Міжнародні трести – це ТНК, що об'єднують підприємства, які в сукупності утворюють технологічний ланцюжок. У тресті зазвичай відбувається повна централізація всіх управлінських функцій в материнській компанії, а всі інші відділення втрачають свою самостійність.

Періодом розквіту такої форми ТНК була перша половина ХХ століття, коли ТНК будь-якої економіки визначали металургійна, хімічна, нафтова індустрії. Світову популярність свого часу мав Сталевий трест Морганів, Компанія «Стандарт Ойл» Рокфеллерів [23, С. 136]. Таким чином, міжнародні трести – це в основному корпорації, що спеціалізуються на випуску однорідної продукції і формують структуру з регіонального (територіального) принципу. Це дозволяє таким корпораціям проводити єдину технологічну політику щодо виробництва досить обмеженого асортименту виробів по всьому світу з урахуванням національного попиту приймаючих країн.

Проте сьогодні ТНК перетворилися з односторових в багатогалузеві структури, що мають форму концернів і конгломератів.

Концерн об'єднує в основному родинні, але не обов'язково безпосередньо пов'язані між собою підприємства, які зазвичай володіють юридичною самостійністю. Тому, на відміну від тресту, материнська фірма не може впливати на них адміністративними методами. Але в кожному разі материнська компанія концерну виступає оперативним штабом корпорації, надає своїм закордонним філіям підтримку у налагодженні наукових досліджень, виробництва і збуту у приймаючих країнах.

Перші концерни з'явилися на початку 1920-х рр. і багато в чому досі зберігають свою провідну роль в економіці більшості країн [8, С. 112].

Концерни являють собою такі корпорації, як «Дженерал Моторс», «Дженерал Електрик» [88]. Корпорація «Дженерал Електрик» – одна з найбільш багатопрофільних компаній в світі. Вона виробляє широкий асортимент продукції, включаючи авіаційні двигуни, промислові пластмаси, освітлювальні прилади, енергетичні установки, медичну та залізничну техніку, побутові прилади.

В концернах організація міжнародного виробництва і збуту здійснюється за продуктовим принципом, коли належні їй в різних країнах підприємства випускають ту чи іншу частину асортименту продукції, в тому числі адаптованої до особливостей приймаючих країн.

На початку 1970-х рр. з'являються такі організаційні форми ТНК, як конгломерати. Їх перевага в порівнянні з концернами полягало в тому, що вони могли об'єднати підприємства будь-яких галузей, ніяк, крім фінансових відносин, не пов'язаних один з одним [32, С. 147]. Тобто в таких ТНК, материнська фірма здійснює тільки фінансове керівництво, а філії вже самі виробляють і реалізують власні виробничі та ринкові стратегії. Однак все це різко погіршувало керованість. Тому ТНК, що мають організаційну форму конгломератів, зустрічаються досить рідко.

Якщо порівнювати ці три організаційні форми ТНК між собою, то треба відзначити, що багатогалузеві ТНК (концерни і конгломерати) забезпечують більш високу якість продукції, розширення її асортименту, підвищення прибутковості і прискорення накопичення фінансових ресурсів, а також здійснюють новий прорив у розвитку технологій

За критерієм національної приналежності всі ТНК поділяють на дві підгрупи: власне транснаціональні корпорації – національні фірми, чия діяльність розповсюджується за межі тієї країни, де знаходиться їх штаб-квартира; багатонаціональні фірми – об'єднання національних бізнес-організацій різних держав.

За розміром зарубіжних активів ТНК поділяють на найбільші, великі, середні і дрібні. До великих відносять ТНК з активами понад 10 млрд. дол., а число зарубіжних філій ТНК – десятками і навіть сотні. Але переважна більшість ТНК це середні і дрібні корпорації, до яких належать компанії, що мають менше 500 співробітників, а кількість зарубіжних філій у малих ТНК – в середньому 3-4 філії [23, С. 135].

За масштабами діяльності ТНК поділяють на великі та малі. Умовним критерієм для поділу є величина річного обороту, при цьому якщо малі ТНК мають в середньому по 3-4 зарубіжних філії, то у великих ТНК їх число вимірюється десятками і навіть сотнями [8, С. 34].

В залежності від структури виробництва ТНК поділяються на три великі групи: горизонтально інтегровані, вертикально інтегровані та диверсифіковані (роздільні) корпорації.

Горизонтально інтегровані ТНК – це фірми, що виробляють один і той же продукт або ж надають однакові послуги у всіх своїх підрозділах, що розташовані в різних країнах. Наприклад, горизонтально інтегрованою є всім добре відома компанія McDonalds, Vodafon, FastFood.

М.Н. Осьмова та А.В. Бойчено зазначають, що причиною горизонтальної інтеграції є політика іноземних урядів. Коли уряду вводять тарифні і нетарифні обмеження для іноземного імпорту, фірма може відповісти на це органі-

зацією виробництва «всередині» цих бар'єрів [32, С. 157]. Наприклад, японський концерн Honda мав найбільшу частку американського автомобільного ринку серед японських експортерів на початку 80-х рр. Коли США ввели добровільні експортні обмеження для японських автомобілів з 1981 по 1985 р., Honda стала першою японською автомобілебудівною компанією, що почала виробництво в США.

Вертикально інтегровані ТНК – це підприємства, які в різних країнах виробляють продукти, які використовується в подальшому процесі виробництва на інших підприємствах, що входять до складу цієї ТНК. Прикладом вертикально інтегрованої ТНК є фірма Adidas. Однією з причин вертикальної інтеграції є прагнення обмежити конкуренцію. ТНК здійснюють вертикальну інтеграцію для того, щоб обмежити контроль з боку держави за їх операціями. Зокрема, у нафтовій промисловості видобуток сирої нафти часто здійснюється в одній країні, переробка – в іншій, а продаж кінцевих нафтопродуктів – у третій країні.

Диверсифіковані ТНК об'єднують національні підприємства з вертикальною і горизонтальною інтеграцією, які розташовані в різних країнах та зазвичай включають компанії, що займаються виробленням продуктів харчування, косметики тощо [38, С. 254]. Прикладом ТНК з такою структурою є швейцарська корпорація «Nestle», що має 95% свого виробництва за кордоном [88] і зайнята ресторанним бізнесом, виробництвом продуктів харчування, реалізацією косметики, вин. Число таких компаній в останні роки швидко зростає.

Таким чином, із вище викладено, слід зазначити, що транснаціональні корпорації мають складну структуру та класифікуються за різними ознаками.

Сьогодні існує безліч підходів до питання класифікації транснаціональних корпорацій. Надаючи приклади класифікацій ТНК можна дійти висновку, що незалежно від типу та організаційної структури, ТНК при здійсненні своєї діяльності мають на меті сприяти прогресу за різними напрямками: від підвищення технічного рівня, якості продукції та ефективності виробництва

до вдосконалення форм менеджменту та управління компаніями. В сотнях країн світу ТНК діють за єдиною науково-виробничою та фінансової стратегією, сформованої в їх материнських компаніях; володіють величезним науково-виробничим і ринковим потенціалом, що забезпечує динамічний розвиток міжнародної економічної системи.

Висновки до Розділу 1

Отже, між вченими досі не існує єдиної та загальноприйнятої думки щодо того, які компанії можна відносити до транснаціональних корпорацій.

За результатами проведеного дослідження було зроблено висновок, що основними юридичними ознаками транснаціональних корпорацій є: підприємство будь-якої форми власності (державної, приватної, змішаної) та країни походження; наявність відділень у двох або більше країнах незалежно від їх організаційно-правової форми та сфери діяльності; здійснення своєї діяльності в рамках особливої системи прийняття рішень; проведення послідовної політики та здійснення загальною стратегії; існування одного або більше центрів прийняття рішень; лідируючі позиції на світовому ринку; багатонаціональний склад персоналу та вищого керівництва; реалізація значної частини своєї продукції за кордоном; наявність особливого зв'язку всіх підрозділів ТНК; можливість одних підрозділів ТНК розподіляти відповідальність з іншими підрозділами, Окремо розглянуто питання правосуб'єктності транснаціональних корпорацій.

У роботі визначено, що єдиної загальноприйнятої та організаційної структури для усіх ТНК не існує. Але найприйнятнішою структурою у сучасних умовах розвитку, на нашу думку є ТНК, що складається зі штаб-квартири, материнської компанії, регіональних відділень та закордонних підрозділів. У свою чергу, згідно з методологією ЮНКТАД, закордонні підрозділи транснаціональних корпорацій можуть бути трьох видів: дочірнє підприємство, асоційована компанія та філіал.

Надано ґрунтовний аналіз розвитку ТНК у світі, надано приклади ТНК, які займають лідируючі положення. Щодо періодизації розвитку ТНК, то ми притримуємось думки, що ТНК пройшли 5 етапів розвитку, які почалися з кінця ХІХ ст.

Аналіз різноманітних транснаціональних корпорацій, які функціонують у світі, свідчить про те, що вони потребують певної класифікації, бо вона до-

зволяє з того чи іншого боку, більш об'єктивно оцінити переваги та недоліки розміщення конкретних корпорацій в приймаючій країні. ТНК можуть бути класифіковані за низкою ознак, а саме: національна приналежність, організаційний принцип, структура виробництва, масштаби діяльності, розмір зарубіжних активів, сфера діяльності тощо.

РОЗДІЛ 2

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

2.1. Міжнародно-правове регулювання діяльності ТНК на універсальному рівні

Звернемо увагу на міжнародну організацію, яка займається питаннями регулювання діяльності транснаціональних корпорацій – Організацію Об'єднаних Націй. ООН була створена у 1945 р. для підтримки міжнародного миру і безпеки та розвитку співробітництва між державами.

З появи ООН транснаціональні корпорації та прямі закордонні інвестиції були та залишаються основними питаннями, які цікавлять цю міжнародну організацію. Тому, історично склалося так, що ООН та ТНК пов'язує між собою багато питань та подій. Так, наприклад, багато спеціалізованих установ ООН змінювали роль та вклад ТНК у міжнародні відносини та економічний розвиток. ТНК та ООН були найвпливовішими та наймогутнішими гравцями в становленні світової економіки після Другої світової війни. Також зазначимо, що ООН була першою міжнародною організацією, яка розробила ідеї, програми та ініціативи для вивчення та кращого розуміння функціонування та діяльності транснаціональних корпорацій.

ООН дуже тісно співпрацювала з ТНК та часто пропонувала різні засоби для регулювання їх діяльності або через політику урядів у приймаючих країнах чи через виконання місій. У преамбулі Статуту ООН зазначається, що однією з цілей організації є використання міжнародних механізмів для сприяння економічного і соціального розвитку всіх людей [63]. Це твердження показує як ООН впливає на ТНК з точки зору політики.

Установи ООН приділяли увагу багатьом аспектам питання регулювання діяльності ТНК. До переліку цих установ можна віднести Конференцію ООН з торгівлі та розвитку та її Відділ з розвитку технологій, інвестицій та

підприємств. Також був створений у 1974 р. Центр ООН з ТНК, зі штаб-квартирою в Нью-Йорку, який у 1993 р. став частиною ЮНКТАД. Інша спеціалізована установа ООН, розташована у Женеві – це Міжнародна організація праці, яка передувала створенню ООН та вже довгий час має справу з питаннями регулювання праці в діяльності ТНК [57, С. 23].

Створення Центру ООН з ТНК було одним з перших зусиль ООН щодо вирішення пересічних питань щодо національного суверенітету, корпоративної відповідальності та глобального управління. Це гарний приклад міжнародної установи, яка намагалася розрядити зіткнення між корпораціями і державами, що спалахнули в бурхливих 1970-х рр.

Основною метою Центру ООН з ТНК був аналіз та обробка інформації про діяльності ТНК, вплив на економічний розвиток та подальша публікація цієї інформації. Але основним завданням було розроблення Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій.

Протягом двох десятиліть існування Центру ООН з ТНК він працював у трьох основних напрямках: надання інформації, аналіз політики, а також надання консультативних послуг. Інформаційна діяльність центру була дійсно новаторською – документування глобальної діяльності транснаціональних корпорацій і створення бібліографічних даних про ТНК на національному та регіональному рівнях. Аналіз Центром політичної діяльності полягає в дослідженні економічних, соціальних і правових питань пов'язаних з ТНК, і їх вплив на різні аспекти економічного розвитку і міжнародних відносин [49, С. 2].

Третя сфера діяльності Центру, а саме надання консультативних послуг і заходів з підготовки кадрів, також мала важливе значення, але з роками її важливість зменшилась.

У 1993 р. Центр ООН з ТНК припинив своє існування. Він був перетворений у Департамент прямих іноземних інвестицій та ТНК в рамках Конференції ООН з торгівлі та розвитку. Відомо, що Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі і розвитку є постійним міжурядовим органом і

координаційним центром Генеральної Асамблеї Організації Об'єднаних Націй у галузі торгівлі, фінансів, технологій, інвестицій та розвитку. Діяльність ЮНКТАД спрямована на регулювання торговельних та економічних відносин між державами, покращення та удосконалення міжнародної торгівлі послугами, товарами та сировиною, на сприяння співробітництва між державами та з міжнародними організаціями [49, С.3].

Однією з функцій Конференції ООН з торгівлі та розвитку є вирішення проблем, які виникають у зв'язку з діяльністю ТНК. Тому ЮНКТАД приділяє велику увагу статистичним даним, прогнозам на майбутнє щодо діяльності ТНК та її впливу на світовий розвиток.

Так в рамках ЮНКТАД був розроблений індекс транснаціоналізації компанії для оцінки масштабів і ступеня зарубіжної активності ТНК. ЮНКТАД розраховує цей індекс як середнє арифметичне трьох величин: частки активів за кордоном у загальному обсязі активів компанії; частки продажів за кордоном у загальному обсязі продажів; частки персоналу, зайнятого на закордонних підприємствах, у загальній чисельності персоналу компанії [16, С. 301].

До основних документів, які регулюють діяльність ТНК на міжнародному універсальному рівні відносять:

1. проект Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій, розроблений в рамках Організації Об'єднаних Націй [67];
2. Норми ООН, які стосуються відповідальності транснаціональних корпорацій та інших підприємств у області прав людини [62];
3. Тристоронню декларацію про принципи, що стосуються багатонаціональних підприємств та соціальної політики, прийняту в рамках Міжнародної організації праці [64];
4. Хартію прав та економічних обов'язків держав [65].

Для отримання цілісної картини, щодо нормативно-правового регулювання діяльності ТНК на універсальному рівні, необхідно розглянути кожен із вищезазначених актів.

Проект Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій визнано найбільш комплексним документом, оскільки його положення охопили значну частину відносин за участю ТНК. Історично склалось так, що уряди різних країн почали вести переговори про створення Кодексу поведінки ТНК в межах Організації Об'єднаних Націй майже 40 р. тому. Цей документ був покликаний створити багатосторонню основу, яка б вперше належним чином збалансувала права і обов'язки транснаціональних корпорацій і урядів приймаючих країн та їх відносини один з одним [52, С. 11].

Варто зазначити, що протягом 1970-х рр., репутація ТНК була піддана серйозній атаці. Це було пов'язано зі справою «ІТТ», щодо діяльності Міжнародної телеграфної і телефонної корпорації в Чилі, яка фінансувала змову проти законного Президента, та своїми діями призвела до державного перевороту, повалення уряду Сальвадора Альєнде і подальшої політизації цього питання. Президент Альєнде звернув увагу на це втручання в своїй промові на засіданні Генеральної Асамблеї ООН в 1972 р. і закликав міжнародне співтовариство вжити заходів для вирішення цієї проблеми, а також перевірити ТНК на економічну міць, політичний вплив і руйнівну дію [49, С. 2].

У зв'язку з цим, у 1972 р. Генеральна Асамблея ООН закликала до формування групи «видатних діячів», з числа провідних економістів, щоб детальніше вивчити вплив транснаціональних корпорацій на економічний розвиток і міжнародні відносини. Основна мета цієї групи полягала в тому, щоб створити координаційний документ в рамках ООН для забезпечення нового світового економічного порядку. Тобто, основним завданням групи «видатних діячів» була робота над розробкою Кодексу поведінки ТНК.

У 1974 р. групою «видатних діячів» був представлений документ «Перелік проблем, що викликають занепокоєння у зв'язку з операціями і діяльністю транснаціональних корпорацій». Він містив в собі проблемні питання діяльності ТНК, які необхідно усунути міжнародній спільноті, а саме: втручання ТНК у внутрішні справи приймаючих країн, спроби ТНК поширити на приймаючу країну закони і положення країни походження, вимоги ТНК на особ-

ливе (преференційне) ставлення в порівнянні з національними підприємствами, здійснення діяльності, яка не відповідає законодавству приймаючої країни, відмова ТНК визнавати юрисдикцію лише місцевих судів [58, С. 92]. Такі дії ТНК суперечили як міжнародному так і національному праву, тому і привернули увагу міжнародного співтовариства.

У процесі роботи група «видатних діячів» перетворилася на Комісію ООН з транснаціональних корпорацій, а у 1975 р. на другій сесії Комісії було створено Міжурядову робочу групу з розробки проекту Кодексу на основі пропозицій країн-членів ООН. Тобто, головним завданням діяльності Комісії була розробка проекту Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій.

У 1978 р. був створений проект Кодексу, який був представлений на розгляд для подальшого затвердження. Але, прийнятий він не був у зв'язку із дискусіями, які точилися між країнами що розвиваються, та розвиненими країнами. Так, «Група 77», що складалась з країн, що розвиваються, за підтримки соціалістичного блоку, вимагала юридично обов'язкового міжнародного документа, який би містив правила, що регулюють діяльність ТНК. Представники ж розвинених країн з ринковою економікою наполягали на кодексі, який би не мав обов'язкового характеру. Також «Група 77» вимагала внесення до Кодексу поведінки ТНК питань, пов'язаних тільки з діяльністю ТНК, а країни-експортери капіталу наполягали на включенні щодо обмеження втручання урядів приймаючих країн у діяльність ТНК. Сторони досягли компромісу, і було вирішено, що Кодекс міститиме дві рівноправні частини: перша – діяльність ТНК, друга – взаємовідносини ТНК з урядами приймаючих країн [26, С. 65].

Крім того дискусії були з приводу визначення сутності транснаціональних корпорацій, чи слід зараховувати до ТНК компанії тільки з приватним капіталом, або чи варто також додати до них підприємства, що мають державний капітал, необхідність включення до Кодексу як прав, так і обов'язків ТНК, які б гарантували компаніям дотримання принципів і правил міжнарод-

ного економічного права, питання про можливість включення до Кодексу посилають на міжнародне право [27].

Наступний етап переговорів тривав до 24 травня 1990 р., коли спеціальна сесія Комісії ООН з ТНК завершилася представленням Економічній і Соціальній Раді ООН тексту проекту Кодексу поведінки ТНК, який містив в собі всі висловлені за роки його обговорення ідеї і пропозиції. Генеральна Асамблея ООН в своїй Резолюції A/RES/45/186 від 21 грудня 1990 р. постановила «забезпечити проведення інтенсивних консультацій, направлених на швидше досягнення домовленостей відносно Кодексу поведінки ТНК з метою його прийняття Генеральною Асамблеєю на її сорок шостій сесії» [59, С. 115]. На даний час необхідність прийняття Кодексу в порівнянні з тим часом зросла, у зв'язку з тим, що діяльність ТНК поширилась по всьому світу, що пов'язано з процесом глобалізації світової економіки. Тому, необхідно більш детально зупинитися на теоретичних положеннях проекту даного Кодексу.

Кодекс поведінки ТНК складається з преамбули та п'яти розділів:

1. визначення та сфера застосування;
2. діяльність ТНК (допустимі і заборонені види політичної, економічної, фінансової, соціальної діяльності та стандарти розкриття інформації про них);
3. режим для ТНК (режим для їх діяльності в країнах, де вони оперують, питання націоналізації, компенсації та юрисдикції);
4. міжурядове співробітництво;
5. застосування (імплементация) Кодексу (національний рівень, міжнародний механізм, процедура перегляду) [67].

Кодекс проголосив, що корпорації повинні поважати права людини і фундаментальні свободи, соціальні і культурні завдання, цінності та традиції країн, в яких вони здійснюють свою діяльність. Корпораціям забороняється дискримінація робітників на основі раси, статі, релігії, мови, соціального, національного і етнічного походження, політичних чи інших переконань. Однак, Кодекс не тільки не пішов далі загальних декларативних формулювань,

але і не зобов'язував уряди приймаючих держав дотримуватися строгих норм щодо конфіскації власності компаній, інтелектуальної власності і репатріації прибутку.

У положеннях узгодженого тексту документа немає прямих вказівок на можливість застосування норм міжнародного права до відносин, які вони регулюють. Діяльність ТНК підпадає під юрисдикцію тієї країни в якій вони діють, але також зазначається, що з усіх питань, що належать до Кодексу, держави повинні добровільно виконувати свої зобов'язання, але згідно з міжнародним правом [26, С. 69].

Третій розділ «Діяльність транснаціональних корпорацій» складається з трьох частин, що стосуються різних аспектів діяльності ТНК: загальна, економічна та фінансова і розкриття інформації. У розділі закріплено, що ТНК повинні поважати національний суверенітет приймаючих країн, і право кожної держави здійснювати суверенітет над своїми природними багатствами і ресурсами [67, С. 236]. Таким чином, у тексті Кодексу поведінки ТНК обґрунтовується думка, що усі складові частини ТНК мають підпорядковуватись юрисдикції тих держав, на території яких вони здійснюють свою діяльність.

Відповідно до ТНК під час прийняття рішень керуються правилом розподілу повноважень між своїми підрозділами, що надає змогу позитивно впливати на економічний та соціальний розвиток країни перебування. Проте, ТНК мають чітко дотримуватись норм національного законодавства цих країн.

Також важливо зауважити, що Кодекс встановлює обов'язок для ТНК розкривати інформацію про їх діяльність. Так, відповідно ТНК зобов'язані не рідше одного разу надавати інформацію про свою структуру, діяльність та операції у вільний доступ громадськості країн перебування.

Цікавим є той факт, що Кодекс регламентує положення що стосуються захисту навколишнього середовища від наслідків діяльності ТНК. Так, транснаціональні корпорації повинні дотримуватись екологічних норм країни пе-

ребування та міжнародних стандартів з метою захисту та збереження навколишнього середовища.

Розділ «Правовий режим ТНК» регламентує права та обов'язки приймаючих держав у галузі діяльності ТНК. Держави мають право самостійно визначати роль ТНК, яку вони можуть грати в соціально-економічному розвитку, і регулювати допуск та створення підприємств ТНК, включаючи заборону і обмеження їх діяльності в окремих секторах економіки [41, С. 273].

ТНК має надаватися національний режим. Проте надання такого режиму не виключає права приймаючої держави запропонувати окремим компаніям також і преференційний режим, якщо держава вважатиме це за необхідне в своїх національних інтересах. Також ТНК надається справедливий і недискримінаційний режим.

Отже, у Кодексі передбачено такі обов'язки ТНК: поважати суверенітет країни перебування та не втручатися у її внутрішні справи; дотримуватися економічних цілей і завдань політики країни перебування; поважати цінності і традиції країни перебування; не займатися діяльністю політичного характеру; утримуватися від практики корупції; дотримуватись положень, що стосуються передачі технологій та охорони навколишнього середовища [67, С.237].

На основі проведеного аналізу тексту Кодексу поведінки ТНК, можна зробити висновок, що основною проблемою, чому проект Кодексу так і не було прийнято, є протиріччя, які виникають між країнами, в яких розташовані материнські компанії ТНК (розвинені країни) і «Групою 77» (країнами, які розвиваються), зазвичай, саме вони є країнами-реципієнтами дочірніх компаній транснаціональних корпорацій. У той час, як розвинені країни намагаються регламентувати обов'язки приймаючих країн, захистивши свої компанії від впливу внутрішнього законодавства, країни, що розвиваються навпаки – намагаються ввести максимальну кількість зобов'язань для ТНК. Таким чином, для розвинених країн стоїть завдання захистити свій капітал, інвесто-

ваний в ТНК, або убезпечити приватну власність; країни з «Групи 77» мають намір захистити свій суверенітет від зазіхань з боку ТНК.

Отже, Кодекс поведінки ТНК до сих пір не прийнятий, у зв'язку з тим, що існують розбіжності між позиціями основних груп учасників переговорів з питань: надання визначення поняттю ТНК; співвідношення між зобов'язаннями ТНК і держав; можливості надання національного режиму філіям іноземних ТНК; застосування так званого звичайного міжнародного права щодо діяльності ТНК; правил націоналізації майна ТНК; юрисдикції при врегулюванні спорів.

У 1999 р. в рамках Підкомісії ООН із заохочення і захисту прав людини була створена робоча група для вивчення методів роботи та діяльності ТНК. Підкомісія почала процес розробки проекту Норм ООН, які стосуються відповідальності транснаціональних корпорацій та інших підприємств у області прав людини (далі – Норми ООН), на основі існуючих міжнародних угод, підписаних державами, включаючи Загальну декларацію прав людини, а також широкого спектру угод з захисту навколишнього середовища, прав споживачів, і антикорупційні угоди [55].

Після чотирьох років роботи, включаючи консультації зі спілками по захисту прав людини і іншими організаціями, Підкомісія одногolosно схвалила Норми ООН в серпні 2003 р.. Основні положення Норм ООН охоплюють такі питання:

1. право на рівні можливості та недискримінаційний режим;
2. право на особисту безпеку (наприклад, підприємства не повинні отримувати користь від військових злочинів, геноциду, тортур, примусової праці);
3. права працівників (включають в себе право на прожитковий мінімум);
4. повагу національного суверенітету і прав людини (включає в себе заборону на підкуп, повагу прав корінних народів);

5. зобов'язання щодо захисту прав споживачів (забороняється виробництво чи продаж шкідливих продуктів);
6. зобов'язання щодо охорони навколишнього середовища (наприклад, підприємства повинні дотримуватися принципу заборони заподіяння шкоди навколишньому середовищу) [62].

Документ зобов'язує ТНК дотримуватися його у внутрішніх справах, під час укладання контрактів з постачальниками чи підрядниками. Таким чином, корпорації зобов'язані забезпечувати, щоб їх підрядники та постачальники дотримувалися міжнародних стандартів прав і свобод людини в своїй діяльності.

Іншим важливим моментом Норм ООН, які стосуються відповідальності транснаціональних корпорацій та інших підприємств у області прав людини є те, що вони вимагають від ТНК підлягати періодичним перевіркам і контролю з боку ООН, інших міжнародних і національних механізмів, які вже існують або ще належить створити, щодо застосування норм [54, С. 13].

Цей документ не є тотожним тим, що були розроблені раніше, оскільки містить вагомі відмінності в традиційних підходах до корпоративної відповідальності. Перш за все, сфера дії Норм ООН, які стосуються відповідальності транснаціональних корпорацій та інших підприємств у області прав людини не обмежується захистом трудових прав, а навпаки, в документі сформульовано всебічний перелік прав і свобод людини, за недотримання яких корпорації несуть відповідальність. По-друге, Норми ООН, які стосуються відповідальності транснаціональних корпорацій та інших підприємств застосовують термінологічний підхід «зобов'язані» замість «повинні». Так, наприклад, Норми ООН, які стосуються відповідальності транснаціональних корпорацій та інших підприємств містять такі терміни, як «зобов'язані», «несуть відповідальність за».

По-третє, Норми ООН, які стосуються відповідальності транснаціональних корпорацій та інших підприємств закріплюють вже існуюче міжнародне право щодо захисту прав людини, яке має застосовуватись до корпорацій.

Норми ООН посилаються на загальноприйняті зобов'язання і норми, що містяться в Статуті ООН, Римському статуті Міжнародного кримінального суду, міжнародних і регіональних угодах в області захисту прав і свобод людини [2, С. 216].

Далі, Норми ООН, які стосуються відповідальності транснаціональних корпорацій та інших підприємств у області прав людини були розглянуті Комісією ООН з прав людини в квітні 2004 р., але було зазначено, що вони містять корисні елементи і ідеї для розгляду, але не підлягають схваленню.

Активну діяльність у регулюванні діяльності ТНК проводить Міжнародна організація праці (далі – МОП). У листопаді 1977 р. на 204-тій сесії Міжнародної організації праці були прийнята Тристороння декларація про принципи, що стосуються багатонаціональних підприємств та соціальної політики (далі – Тристороння декларація). Як інструмент регулювання діяльності ТНК на міжнародному рівні, Тристороння декларація встановлює роль уряду, організацій робітників і підприємств, що охоплюють такі області, як зайнятість, професійна підготовка, умови праці та побуту, а також виробничих відносин [64].

З 1977 р. у текст Тристоронньої декларації двічі вносилися зміни, в листопаді 2000 р. і березні 2006 р. Але в 2006 р. була досягнута домовленість щодо регулярного оновлення тексту, для відображення змін, що відбуваються у світі.

У зв'язку з тим, що у 2017 р. Тристоронній декларації виповниться 40 років, МОП вважає, що це є дуже важливою причиною повного перегляду та оновлення документу. На 326-й сесії Адміністративної ради було прийнято рішення про повний перегляд Тристоронньої декларації, включаючи додатки, процедури інтерпретації, та це завдання буде здійснюватися в рамках тристоронньої робочої групи, що складається з членів уряду, працівників і роботодавців. Цей перегляд має бути здійснено до кінця березня 2017 р.

Тристороння декларація вважається важливим кроком у напрямку вироблення та запровадження стандартів поведінки ТНК, який полягає у прагненні

ні закріпити так званий «діалог» між ТНК, з одного боку, та урядами країн базування і приймаючих країн, з другого [21, С. 10]. Тристороння декларація охоплює такі питання: загальна політика, зайнятість (сприяння зайнятості, рівність можливостей, гарантії зайнятості), професійна підготовка, умови праці та життя (заробітна плата, пільги, мінімальний вік, безпека та гігієна праці), трудові відносини [64].

Тристороння декларація закріплено, що всі сторони повинні поважати суверенні права держав, дотримуватися національного законодавства, приділяти належну увагу місцевій практиці і дотримуватися відповідних міжнародних норм. ТНК мають повністю враховувати загальні цілі політики країн, в яких вони здійснюють свою діяльність.

Щодо зайнятості, то у документі закріплено, що багатонаціональні корпорації, особливо якщо вони здійснюють свою діяльність в країнах, що розвиваються, повинні докладати зусиль до збільшення можливостей і вдосконалення законодавства в області зайнятості. Також вони повинні приділяти першочергову увагу питанням підвищення професійної кваліфікації, професійного просування і висунення на посади на всіх рівнях громадян приймаючої країни.

У пункті 33 Тристоронньої декларації зазначається, що заробітна плата, пільги та умови праці, що надаються працівникам багатонаціональних корпорацій, повинні бути не менш сприятливими, ніж ті, які надаються на аналогічних підприємствах у відповідній країні [64].

За результатами аналізу Тристоронньої декларації, можна зробити висновок, що цей документ є актом не обов'язкового характеру як для держав так і для ТНК, хоча її реалізація державами-учасниками є предметом регулярної оцінки. Саме тому, що вона містить важливі питання щодо захисту прав людей, а саме працівників, Тристороння декларацію про принципи, що стосуються багатонаціональних підприємств та соціальної політики постійно переглядається та оновлюється [29, С. 138].

Наступним документом, який має вагомий вплив на міжнародно-правове регулювання діяльності ТНК є Хартія економічних прав і обов'язків держави (далі – Хартія) від 12 грудня 1974 р. У Хартії закріплено принцип підкорення ТНК національному праву, а її норми спрямовані на захист економічних прав країн, що розвиваються, на захист закордонних інвестицій корпорацій, а також на здійснення контролю за діяльністю ТНК з боку урядів приймаючих країн [28, С. 429]. Але уряди таких великих та впливових держав як США, Великобританії та деяких інших країн, відмовилися його ратифікувати, хоча й підписали.

Також варто зазначити, що Хартія хоча є дійсною, але має лише рекомендаційний характер, тобто не є обов'язковою для виконання. Причиною цього є різні погляд розвинених країн та країн, що розвиваються, що ще раз зосереджує нашу увагу на значному протистоянні та боротьбі між двома групами країн.

Звернемо увагу на те, що у п. 2 ст. 2 Хартії зафіксовано принцип, що кожна держава має право регулювати і контролювати діяльність ТНК у межах дії національної юрисдикції та вживати заходів для забезпечення того, щоб така діяльність не суперечила її законам, нормам та постановам і відповідала економічній та соціальній політиці країни. ТНК не повинні втручатися у внутрішні справи приймальної держави. Кожна держава з урахуванням своїх суверенних прав повинна співпрацювати з іншими державами щодо здійснення права, викладеного в цьому підпункті [65].

Отже, можна зробити висновок, що до основних документів універсального характеру, які регулюють діяльність ТНК доцільно віднести: проект Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій, розроблений в рамках Організації Об'єднаних Націй; Норми ООН, які стосуються обов'язків транснаціональних корпорацій та інших підприємств у сфері прав людини; Тристоронню декларацію про принципи, що стосуються багатонаціональних підприємств та соціальної політики, прийняту в рамках Міжнародної організації праці; Хартію прав та економічних обов'язків держав.

Усі норми, які регулюють діяльність ТНК на міжнародному універсальному рівні є нормами міжнародного «м'якого права», тобто є рекомендаційними та не мають обов'язкового характеру. Але не зважаючи на це вони здатні бути досить дієвим регулятором міжнародних відносин.

2.2. Міжнародно-правове регулювання діяльності ТНК на регіональному рівні

Регіональний рівень регулювання міжнародних правовідносин за участі ТНК відіграє важливу роль та здійснюється в рамках країн Андської групи, Організації економічного співробітництва та розвитку, Латиноамериканської економічної системи, Співдружності Незалежних Держав (далі – СНД).

Основними міжнародними документами, що були прийняті на регіональному рівні для ефективного регулювання діяльності ТНК є:

1. Андський кодекс іноземних інвестицій, прийнятий у рамках країн Андської групи [68];
2. Декларація про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства, в рамках Організації економічного співробітництва та розвитку [69];
3. Керівні принципи для багатонаціональних підприємств [66];
4. Конвенція Співдружності незалежних держав про транснаціональні корпорації [61].

У 1969 р. група латиноамериканських країн (Болівія, Чилі, Колумбія, Еквадор, Перу, Венесуела), що входять до Латиноамериканської асоціації вільної торгівлі, уклала Карахенську угоду про створення субрегіонального економічного угруповання «країни Андської групи». 31 грудня 1970 р. Комісією Картахенської угоди було прийнято Рішення, що носить назву «Спільний режим, що застосовується до іноземного капіталу, а також торгових знаків, патентів, ліцензій та роялті», та являє собою текст Андського кодексу іноземних інвестицій, який ліг в основу національного законодавства про іноземні приватні інвестиції країн-учасниць Картахенської угоди [68].

З прийняттям у 1970 р. Андського кодексу іноземних інвестицій вперше були закріплені міжнародно-правові норми, що передбачають введення уніфікованого закону щодо регулювання відносин, які виникають при здійсненні капіталовкладень іноземними особами. Його прийняття вплинуло на еволюцію взаємовідносин між ТНК і приймаючими країнами, засвідчивши, пе-

редусім, можливість прийняття багатостороннього документа з цього питання [47, С. 393].

Основними рисами Андського кодексу 1970 р. було те, що він:

1. пропонував обмежувальний режим в регулюванні іноземних інвестицій у регіоні;
2. класифікував юридичних осіб залежно від ступеня іноземної участі;
3. встановлював істотні обмеження на вкладення нових іноземних інвестицій;
4. встановлював державний контроль за передачею технології від материнських корпорацій підрозділам;
5. встановлював, що всі суперечки між іноземними інвесторами та приймаючими державами могли вирішуватися тільки шляхом звернення до державних судів приймаючої держави.

Таким чином, первісна редакція Кодексу явно йшла врозріз зі стандартами, пропонованими розвиненими країнами, та містила у собі більше обов'язків і обмежень для ТНК, ніж давала їм прав і гарантій, тому і відбулося падіння обсягів закордонних інвестицій [3, С. 269]. Тому в 1989 р. була прийнята нова редакція Кодексу іноземних інвестицій, яка була покликана усунути виниклі неточності і привести текст у відповідність з новими економічними умовами та національним регулюванням окремих країн Латинської Америки. Третій перегляд Кодексу іноземних інвестицій відбувся у 1991 р. [3, С. 270].

Слід підкреслити, що ці два перегляди істотно лібералізували Кодекс у редакції 1970 р. Так, було закріплено, що закордонні інвестори повинні отримувати такі ж права і обов'язки, як і національні, за винятком випадків, передбачених законодавством країн-учасниць. Тобто, було встановлено національний режим, але кожна з країн-членів Андської групи отримала можливість на національному рівні вирішувати питання про вилучення з принципу національного режиму для іноземних інвесторів.

Під впливом прийняття Організацією Об'єднаних Націй у 1974 р. Хартії економічних прав та обов'язків держав, країни ОЕСР під керівництвом США вирішили власними силами спробувати врегулювати проблемні питання, що стосуються функціонування ТНК. З цією метою у січні 1975 р. був створений Комітет з міжнародних інвестицій і транснаціональних корпорацій, а через 18 місяців, 21 червня 1976 р. була прийнята Декларація про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства [13, С. 77].

Декларація про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства призначена для того, щоб збалансувати політику урядів з метою сприяння створенню відкритого і прозорого середовища для міжнародних інвестицій і заохочення позитивного внеску багатонаціональних підприємств, які вони можуть зробити для економічного і соціального прогресу. Декларація зобов'язує країн-членів дотримуватися її вимог з метою поліпшення інвестиційного клімату, в той час як ТНК лише рекомендується застосовувати стандарти відповідального ведення бізнесу.

Декларація складається з шести взаємопов'язаних розділів:

1. Принципи для багатонаціональних підприємств, що передбачають добровільні принципи і стандарти ведення бізнесу багатонаціональними підприємствами;
2. Національний режим, яким встановлюється зобов'язання для країн-членів надавати іноземним підприємствам, що працюють на їх територіях, не менш сприятливі умови, ніж для вітчизняних підприємств у подібних ситуаціях;
3. Суперечливі вимоги, що закликають країн-членів уникати або зводити до мінімуму суперечливі заходи;
4. Стимули і перешкоди для міжнародних інвестицій, які передбачають прояв країнами-членами сумісних зусиль для покращення співпраці у заходах, які зачіпають сферу міжнародних прямих інвестицій;
5. Процедури консультацій;

6. Перегляд, що здійснюється з метою підвищення ефективності міжнародного економічного співробітництва між урядами країн, що приєдналися з питань відносно міжнародних інвестицій та багатонаціональних підприємств [69].

З 1976 р. Декларацію було переглянуто декілька разів (у 1979, 1984, 1991, 2000 і 2011 рр.). Останній такий перегляд було завершено у травні 2011 р. Він стосувався Керівних принципів для багатонаціональних підприємств, і заслуговує детальнішого розгляду.

Керівні принципи для багатонаціональних підприємств є міжнародним документом, що має довідковий характер, та містить рекомендації від урядів країн в яких ТНК ведуть свою діяльність, та спрямовані на відповідальне ведення бізнесу в країні перебування і за кордоном. Керівні принципи є найбільш повним інструментом заохочення до відповідального ведення бізнесу відповідно до чинних законів. Вони містять добровільні принципи і стандарти, що охоплюють різні галузі: права людини, розкриття інформації, умови зайнятості та праці, навколишнє середовище, боротьбу з корупцією тощо [66]. Важливим є те, що для підприємств, які мають місцезнаходження на території однієї з держав, що підписала даний документ, його дотримання є обов'язковим не зважаючи на місце ведення діяльності.

У 2011 р. відбувся перегляд та оновлення Керівних принципів, під час проведення якого основна увага зосередилась на наступних питаннях:

Включення нової глави «Права людини», основою якої є концепція «захисту, поваги і гарантії справедливості». Відповідні керівні принципи та норми були розроблені Спеціальним представником ООН з питань бізнесу та прав людини Джоном Раггі. Керівні принципи разом з переглянутими стандартами Міжнародної фінансової корпорації є одним серед перших міжнародних документів, які практично реалізують Рамкову програму ООН, а також є єдиним готовим до використання засобом урядового механізму щодо правового захисту прав людини від транскордонних порушень [51, С.7].

Введення загального принципу належної обачності (англ. – «due diligence»), тобто процесу, за допомогою якого підприємства можуть визначити, запобігати, пом'якшувати, і враховувати те, як вони реагують на фактичні і можливі несприятливі наслідки, як складову частину своїх внутрішніх систем прийняття рішень та управління ризиками.

Посилення імплементаційних процедур за допомогою впровадження більш ясних і зрозумілих правил для розгляду скарг з боку національного контрактного пункту і більшого акцентування уваги на вирішенні проблем, шляхом посередництва. Також важливими змінами є розширення положень про права працюючих, хабарництво, питання, пов'язані з кліматом податкового управління, а також дотримання податкового законодавства.

Таким чином, на даний момент Керівні принципи складаються з 11 частин: основні поняття та принципи; загальна політика розкриття інформації; права людини; зайнятість та відношення у сфері промисловості; навколишнє середовище; боротьба з хабарництвом, з домаганням чи вимаганням хабаря; інтереси споживача; наука і техніка; конкуренція; оподаткування.

У першому розділі викладені основні поняття і принципи, які використовуються в наступних розділах – це основа Керівних принципів. Другий розділ містить конкретні рекомендації для підприємств у вигляді загальної політики, які задають тон і встановлюють рамки загальних принципів для наступних глав. Наприклад, зазначається, що підприємствам варто дотримуватись наступного: сприяти економічному, соціальному прогресу та прогресу в сфері екології, щоб досягти стійкого розвитку; у своїй діяльності поважати визнані на міжнародному рівні права людини; тісно співпрацювати з місцевим співтовариством; заохочувати формування капіталу людських ресурсів, утримуватись від пошуку і отримання пільг, які не відповідають законам або іншим регулятивним актам що належать до прав людини, питань навколишнього середовища, здоров'я, безпеки, праці, оподаткування, фінансів або інших питань; утримуватись від дискримінації або дисциплінарних дій віднос-

но працівників; утримуватись від будь-якого незаконного втручання в політичну діяльність на місцевому рівні тощо [66].

А третьому розділі міститься заклик до підприємств бути прозорими у своїй діяльності і повинні гарантувати, що своєчасна і точна інформація про усі аспекти їх діяльності, структури, фінансового становища. Інформація має бути відкритою для громадськості та надаватися можливість ознайомлення з нею.

Так, четвертий розділ, що стосується прав людини був введений у 2011 році у зв'язку з тим, що ТНК мають вплив практично весь на спектр міжнародних визнаних прав людини. Тому, Керівні принципи зобов'язують ТНК: поважати права людини, а саме уникати порушень прав людини; уникати спричинення несприятливих впливів, пов'язаних з правами людини; мати в своїй політиці зобов'язання поважати права людини тощо.

Зауважимо, що Міжнародна організація праці є компетентним органом у сфері встановлення і застосування міжнародних трудових норм і заохочення основних прав на працю. У п'ятому розділі «Зайнятість» основна увага приділяється ролі Керівних принципів в області сприяння дотриманню серед ТНК міжнародних трудових стандартів, розроблених МОП [66].

Розділ, що стосується навколишнього середовища забезпечує основу для ТНК з метою підвищення їх екологічних показників і допомогти максимізувати свій внесок у захист навколишнього середовища за рахунок поліпшення внутрішнього управління та більш ефективного планування. Цей розділ у загальних рисах відображає принципи Декларації Ріо з навколишнього середовища і розвитку 1992 р. [60].

Що стосується захисту інтересів споживача ТНК повинні діяти сумлінно у відповідності з ринковою та рекламною практикою і повинні робити всі необхідні кроки, щоб гарантувати надійність та якість вироблених ними товарів та послуг. Також у дев'ятому розділі зазначається, що ТНК повинні: по можливості гарантувати, що їх діяльність відповідає науковій і технологічній політиці і планам країн; здійснювати, де це можливо, в рамках своєї роботи і

практики, вивезення і розповсюдження нових технологій; коли це можливо, представляти наукові і технічні роботи в приймаючих країнах для задоволення потреб місцевого ринку тощо [66].

Отже, що Декларація про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства, що Керівні принципи є рекомендаційним актом, який поєднує принципи і правила факультативного характеру у сфері захисту прав робітників, споживачів, захисту навколишнього середовища, розкриття інформації, запобігання обмеженню конкуренції, оподаткування та інших аспектів діяльності ТНК [12, С. 146]. Особливістю цих двох актів є те, що вони застосовуються лише разом, тобто є пов'язаними між собою. Так, якщо приймається один документ, то це спричинює обов'язкове прийняття інших актів.

Необхідно проаналізувати регулювання діяльності ТНК в межах Співдружності незалежних держав. 6 березня 1998 р. у Москві було підписано Конвенцію про транснаціональні корпорації. Конвенція складається з преамбули та 19 статей, які поділені на 3 частини: загальні положення, формування та діяльність корпорації, заключні положення. У статті 2 Конвенції поняття «транснаціональна корпорація» визначається як юридична особа (сукупність юридичних осіб): яка має у власності, господарському віданні або оперативному управлінні відокремлене майно на територіях двох і більше Сторін; утворена юридичними особами двох і більше Сторін; зареєстрована як корпорація відповідно до цієї Конвенції [61].

На нашу думку, варто погодитися із думкою С.В. Шуралевої, що ця дефініція не може розглядатися в якості універсального визначення з наступних причин: по-перше, наявність відокремленого майна на території іншої держави ще не свідчить про транснаціональність корпорації; по-друге, до уваги беруться лише юридичні особи, зареєстровані на території держав-учасниць договору, а юридичні особи, створені згідно із законодавством держав, які не є учасниками даного договору, взагалі не розглядаються як складова частина ТНК [45, С. 77].

Конвенція СНД про ТНК заохочує підтримку ТНК з боку держав, наприклад, це простежується в наданні права на безмитне ввезення та вивезення обладнання; скасування подвійного оподаткування учасників корпорації на території Сторін, де діє корпорація тощо. Дана риса Конвенції надає ТНК характер міждержавного об'єднання, що підтверджується статтею 4, де встановлюється, що ТНК створюється добровільно на основі міжурядових угод [61].

Щодо порядку реєстрації ТНК також слід зазначити, що він визначається законодавством держави - місця її реєстрації, а сама реєстрація підтверджується видачою свідоцтва встановленого зразка. У статті 5 зазначається, що при реєстрації корпорації подається організаційний проект корпорації – пакет документів, представлений в уповноважений державний орган [61].

Цікавим є визначення діяльності корпорації, згідно зі статтею 7 Конвенції під нею сторони розуміють діяльність учасників і головного підприємства (центральної компанії), що ведеться відповідно до установчих документів корпорації та законодавства сторін, юридичні особи яких входять до корпорації, і її організаційним проектом під час використання відокремлених активів [61]. Конвенція ніяк не конкретизує, чиї активи маються на увазі і як вони відокремлюються.

Таким чином, слід зробити висновок, що в міжнародно-правових актах регіонального рівня так само, як і в актах універсального рівня, не міститься юридично обов'язкових норм, що надають ТНК будь-які права та обов'язки в строгому юридичному значенні даних термінів.

2.3. Взаємовідносини ТНК та держави

Вагомим чинником розуміння взаємовідносин транснаціональних корпорацій і держав є усвідомлення того, що для ефективного виконання своєї ролі міжнародного перерозподільчого агента, транснаціональна корпорація повинна вільно переміщувати капітал, технології, підприємницький досвід, товари й цінні папери по всьому світу відповідно до ринкових можливостей, витрат та конкуренції. Таким чином, внесок ТНК в розвиток світової економіки залежить від політики національних урядів стосовно діяльності цих компаній. Проте національні уряди мало зацікавлені у зростанні світового економічного розвитку, оскільки їх функція полягає у захисті та розширенні національних інтересів на міжнародній арені. Таким чином, політика національних урядів спрямована на отримання економічної вигоди від діяльності ТНК.

ТНК мають значну перевагу – інтерналізацію, тобто можуть використовувати у власних інтересах переваги внутрішньофірмового ринку і майже не залежати від змін зовнішнього середовища. Це зменшує їх залежність від економічної політики урядів різних країн, дає можливість долати торговельні бар'єри, використовуючи трансфертні ціни [6, С.241].

Слід зазначити, що ТНК неоднозначно впливають і на країни базування. Створюючи виробництво за кордоном, ТНК переносять туди частину робочих місць, яких позбавляються робочі у країні базування. Крім того, створюючи закордонні філії, ТНК ухиляються від податків на прибуток, які мали б сплачувати у власній країні. Діяльність крупних корпорацій, які виходять за межі національних кордонів, може негативно вплинути на платіжний баланс країни базування компанії. З метою запобігання такої ситуації уряди країн нерідко вводять певні обмеження у вигляді системи ліцензування, прямих заборон для іноземного інвестування тощо. Але загалом позитивний результат більш ефективного використання національного капіталу за кордоном перекидає майже всі негативні наслідки. Так, транснаціоналізація підвищує

середній прибуток компанії, що дає змогу акціонерам отримувати більш високі доходи. Висококваліфіковані кадри, які працюють у ТНК, використовують переваги світового глобального ринку праці і можуть мігрувати з однієї країни в іншу, не втрачаючи місця роботи. Також слід відмітити, що внаслідок діяльності ТНК відбувається «імпорт» певних інститутів (норм антимонопольного та трудового законодавства, принципів оподаткування, практики укладання угод тощо), які сформувалися у розвинутих країнах. ТНК об'єктивно посилюють вплив країн базування на країни-реципієнти [10, С.124].

Загалом, ТНК сприяють міжнародній інтеграції, створюючи стійкі економічні відносини між країнами. Таким чином, поступово формується єдиний глобальний простір, у якому ТНК є головними суб'єктами.

Щодо приймаючих країн, то від притоку іноземних інвестицій вони виграють у багатьох аспектах. Широке залучення іноземного капіталу сприяє зниженню безробіття в країні, зростанню доходів державного бюджету, підвищенню конкурентоспроможності національних товарів через зниження їх собівартості тощо. Але переваги, які несуть зарубіжні фірми не вимірюються лише кількісними показниками. Важливою є і їх якісна складова. Діяльність ТНК змушує керівництво місцевих компаній змінювати технологічний процес, практику виробничих відносин, витратити більше коштів на підготовку та перепідготовку кадрів, приділяти більше уваги якості продукції. Іноземні компанії змушують місцеві фірми залучати та використовувати нові технології, запроваджувати новий стиль менеджменту, використовувати все найкраще, що є у практиці міжнародного бізнесу. Хоча, загалом, існує узгодженість основних економічних інтересів між приймаючими країнами та ТНК, проте наявний і конфлікт політичних інтересів, бо ТНК роблять виклик національному суверенітету країн-реципієнтів. Цей політичний конфлікт може визначатись трьома основними проблемами: національними інтересами, екстериторіальністю і націоналізмом. Співіснування економічних вигод та політичних втрат, пов'язаних із закордонними прямими інвестиціями, зумовлює ціл-

ком протилежне ставлення і, відповідно, політику приймаючих країн щодо транснаціональних корпорацій. Конкретні політичні та практичні дії приймаючих урядів з метою мінімізації політичних втрат від закордонних прямих інвестицій є, по суті, спробами перешкодити, зменшити або обмежити іноземну власність. Обмеження іноземної власності включають недопущення іноземців до ключових галузей, вимоги щодо місцевої участі у власності, заборону на поглинання місцевих компаній іноземними. Приймаючі країни, як правило, пропонують пільги для залучення іноземних інвестицій і водночас накладають на них певні умови діяльності. Іноземний капітал, який глибоко проникнув в економіку багатьох країн світу, став складовою частиною їх відтворювального процесу [46].

Найпоширенішою помилкою щодо визначення наслідків діяльності ТНК є та, що від міжнародних операцій цих корпорацій одна країна обов'язково виграє, а інша – програє. Проте, обидві сторони можуть або виграти, або програти.

Діяльність ТНК по-різному оцінюють у країнах їх базування. Однак усі вони визнають факт широких можливостей ТНК і неухильного розширення їх діяльності за національними кордонами, а також істотну роль ТНК у вкладеннях капіталу в національну економіку. Найпроблемнішими в діяльності ТНК для країн базування є взаємовідносини ТНК і національних урядів, а також реалізація корпоративних інтересів ТНК.

Стратегічна єдність інтересів ТНК і держав виявляється і в тому, що державна політика, партійна система, армія не можуть існувати без фінансово-технічної підтримки ТНК. Цільовою формою зв'язку великого бізнесу з органами державної влади є система лобіювання, спрямована на обстоювання інтересів ТНК. Сучасна лобістська мережа ТНК охоплює відділи корпорацій і їх об'єднань, неформальні контактні організації, фонди, бюро. Вони ставлять за мету вплив на прийняття відповідних законодавчих актів, діяльність партій, результати виборів і рішення судових органів.

Варто звернути увагу на неоднозначність впливу іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни. Приймаюча країна в цілому виграє від надходження інвестицій. Працівники і постачальники, які обслуговують нові підприємства, нарівні з місцевою владою, яка отримує податкові надходження, виграють більше, ніж втрачають конкуруючі місцеві інвестори; широке залучення іноземного капіталу сприяє зменшенню безробіття та розвитку людських ресурсів у приймаючій країні. Приплив іноземних капіталовкладень сприяє зміцненню зовнішньоторговельних позицій країни, розвитку внутрішньорегіональної торгівлі, оскільки значну частину своїх потреб у комплектуючих виробках і обладнанні філії іноземних компаній задовольняють за рахунок імпорту з країни-інвестора.

Але важливо звернути увагу, що, крім позитивних сторін функціонування ТНК у системі світового господарства та міжнародних економічних відносин, спостерігається їх негативний вплив на економіку країн, у яких вони функціонують. Так, іноземні фірми захоплюють найбільш розвинуті й перспективні сегменти промислового виробництва і науководослідницьких структур приймаючої країни. ТНК, які навіть у періоди потрясінь мають значні фінансові ресурси, активно використовують слабку кон'юнктуру для захоплення інших фірм, мають можливість нав'язувати компаніям приймаючої країни неперспективні напрями в системі розподілу праці в рамках ТНК, несуть із собою небезпеку перетворення приймаючої країни на місце скидання застарілих і екологічно небезпечних технологій. У своїй стратегічній політиці ТНК зорієнтовані переважно на поглинання місцевих компаній і таким чином спричиняють посилення нестійкості інвестиційного процесу. Великі інвестиційні проекти, пов'язані з реальними капіталовкладеннями, характеризуються стійкістю – вони не можуть бути розпочаті без тривалої підготовки і раптово завершені без значних втрат. Політика захоплення, навпаки, передбачає фінансову рухливість, яка негативно позначається на стабілізації економічного розвитку приймаючих країн.

Отже, незважаючи на певну суперечливість взаємовідносин урядів і ТНК, очевидним є значний позитивний ефект від присутності міжнародних компаній в економіці країн і їх значний вплив на глобальну економіку.

Висновки до Розділу 2

На основі проведено аналізу можна зробити висновок, що ефективне правове регулювання транснаціональних корпорацій можливе лише за умови взаємодії на узгодження міжнародних і внутрішньодержавних правопорядків на регіональному та універсальному рівнях. Не залежно від того, що діяльність ТНК має глобальний характер, центр прийняття рішень підпадає під національну юрисдикцію. Тобто, правове регулювання діяльності ТНК має здійснюватися на рівні держав, а міжнародно-правові норми покликані встановлювати курс, якого держави мають притримуватись під час регулювання діяльності транснаціональних корпорацій.

Так, було проаналізовано діяльність ТНК на універсальному рівні (проект Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій, розроблений в рамках Організації Об'єднаних Націй, Норми ООН, які стосуються відповідальності транснаціональних корпорацій та інших підприємств у області прав людини, Тристоронню декларацію про принципи, що стосуються багатонаціональних підприємств та соціальної політики, прийняту в рамках Міжнародної організації праці, Хартію прав та економічних обов'язків держав). Усі норм, які регулюють діяльність ТНК на міжнародному універсальному рівні є нормами міжнародного «м'якого права», тобто є рекомендаційними та не мають обов'язкового характеру. Але не зважаючи на це вони здатні бути досить дієвим регулятором міжнародних відносин.

Проведено аналіз нормативно-правових актів, які регулюють діяльність ТНК на регіональному рівні (Андський кодекс іноземних інвестицій, прийнятий у рамках країн Андської групи, Декларація про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства, в рамках Організації економічного співробітництва та розвитку, Керівні принципи для багатонаціональних підприємств, Конвенція Співдружності незалежних держав про транснаціональні корпорації) й доведено, що у міжнародно-правових актах регіонального рівня так само, як і в актах універсального характеру, не міститься юридично

обов'язкових норм, що надають ТНК будь-які права та обов'язки в строгому юридичному значенні даних термінів.

Маємо сподівання, що міжнародні акти, як універсального, так і регіонального характеру мають стати найефективнішим та найрезультативнішим інструментом регулювання діяльності ТНК. І це питання залишається відкритим та над ним ще належить багато працювати як теоретикам та і практикам.

РОЗДІЛ 3

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ТНК В УКРАЇНІ

3.1 Роль та значення ТНК в Україні

Особливістю регулювання функціонування транснаціональних корпорацій на національному рівні є їхнє безпосереднє підпорядкування національному законодавству приймаючої країни. Як правило, такі норми містяться у національному інвестиційному законодавстві та спрямовані на встановлення правового статусу зарубіжного вкладника (фізичної або юридичної особи).

Регулювання діяльності ТНК на державному рівні має суттєву особливість, яка полягає у тому, що на міжнародному універсальному і регіональному рівнях існує можливість контролю над усією транснаціональною компанією, а на національному рівні – лише над частиною (підрозділом) ТНК. Тому, як справедливо зазначають А.О. Задоя та Е.М. Лимонова, в разі несприятливого для ТНК клімату всередині якоїсь країни вона завжди має можливість маневрувати своєю діяльністю за рахунок перетоку капіталу та прибутків між країнами, що досить часто робить обмеженим та неефективним процес державного регулювання підприємств такого масштабу [14, С. 118].

Таким чином, є всі підстави вважати, що національне регулювання має ряд проблем, серед яких найпоширенішими є: по-перше, бажання країни-базування ТНК поширити дію свого національного законодавства на іноземні філії компаній; по-друге, транснаціональні корпорації здатні уникнути контролю з боку держави, через свою організаційну структуру (бо держава може контролювати тільки ту частину транснаціональної корпорації, яка знаходиться на її території). Отже, з огляду на вище викладене, вважається, що тільки національне законодавство приймаючих держав не в змозі достатньо ефективно регулювати діяльність транснаціональних корпорацій.

Для ефективного і належного регулювання функціонування ТНК на національному рівні держава має: по-перше, надати законодавче визначення поняттю «транснаціональна корпорація» (у більшості національних законодавств держав ця дефініція не закріплена) і по-друге, визначити напрями формування своєї політики щодо транснаціональних корпорацій.

Політику держави щодо материнських ТНК можна поділити на два види: політика щодо ТНК, які вже мають певний статус (можливе використання політики рівновіддаленості – коли між ТНК та державою досягається угода про невтручання держави в компетенцію ТНК, а ТНК – в політику і управління країною) та політика щодо підприємств, які потенційно можуть перетворитися на ТНК (до таких підприємств найчастіше використовується політика вирощування) [14, С. 119].

На жаль, Україна має один з найнижчих показників залучення прямих іноземних інвестицій серед країн Центральної та Східної Європи, тому як приймаюча країна вона не є популярною серед іноземних ТНК. За інформацією Державної служби статистики, станом на 1 січня 2018 р., загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в економіку України, дорівнює 31 590,8 млрд. доларів [84]. Для порівняння обсяг залучених прямих іноземних інвестицій в економіку України на кінець 2014 р. становив 45916,0 млн. доларів [84].

Основною причиною такої ситуації можна назвати дуже високий рівень корупції, несприятливий інвестиційний клімат, незадовільний рівень економіки в країні. Починаючи з 2013 р. до цих причин можна додати ще й нестабільне політичне становище, військові дії на сході України.

Щодо галузевого розподілу діяльності ТНК, варто зазначити, що в Україні майже не залишилося сектору економіки, в якому б не діяли транснаціональні корпорації:

1. харчова промисловість представлена такими ТНК: Nestle, PepsiCo, Danone, Milkiland, McDonald's, Coca-Cola;

2. тютюнова промисловість: British American Tobacco, JT International, Philip Morris;
3. торгівля: MetroCash&Carry, Auchan Group, JYSK, Adidas, Porsche;
4. фінансовий сектор: Raiffeisen Bank, International Piraeus Bank Group, UniCreditBank;
5. страховий ринок: AXA Group, UNIQA Group [83].

Найбільше коштів іноземні транснаціональні корпорації інвестують у харчову промисловість, підприємства оптової та роздрібної торгівлі, банківський та страховий сектор, підприємства легкої промисловості, телекомунікації та наукову діяльність.

Нашій державі необхідно створювати власні українські транснаціональні структури, для того Україна будувала конкурентоспроможну економіку та змогла зміцнити свої ринкові позиції на міжнародній арені. Досвід таких держав як Китай, Росія, Індія, Індонезія свідчить, що національний капітал здатний витримувати конкуренцію з ТНК, тільки у випадку, якщо він сам структурується у міцні фінансово-промислові утворення, адекватні міжнародним аналогам та здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику [15, С. 83].

Так, наприклад, до повноцінної української ТНК можна віднести багатогалузеву (добувна промисловість, металургія, енергетика, фінанси, консалтинг, телекомунікації, ЗМІ, торгівля) Групу System Capital Management (SCM): здійснює свою діяльність у 7 країнах, валовий дохід у 2013 р. – 24,465 млрд. дол., а частка іноземних активів цієї компанії є не меншою за 25% консолідованих активів [33, С. 67]. До інших українських ТНК відносять Корпорацію «Граніт», Кондитерську корпорацію «ROSHEN», «УкрАВТО», «Шаркон», «Кераміст» та інші.

Кондитерська корпорація «ROSHEN» у світовому рейтингу компаній Global Top-100 Candy займає 22-е місце. Головний офіс розташований в Україні на Київ, Україна, а до складу Корпорації ROSHEN входять українські фабрики (Київська, Кременчуцька та дві виробничі площадки у Вінниці), Клайпед-

ська кондитерська фабрика (Литва), Bonbonetti Choco Kft (Будапешт, Угорщина), дві виробничі площадки Липецької кондитерської фабрики (Росія), а також Вінницький молочний завод [87].

Серед основних факторів можливого позитивного впливу діяльності ТНК на економіку України можна назвати:

1. сприяння оптимальному розподілу усіх видів ресурсів;
2. сприяння оптимальному розміщенню виробництва;
3. завдяки ним активніше поширюються нові товари і технології;
4. підриваючи позиції місцевих монополій, сприяють посиленню конкуренції;
5. завдяки ним розширюється міжнародна співпраця [42, С. 34].

До основних факторів можливого негативного впливу діяльності ТНК належать:

1. небезпека перетворення країни-реципієнта в місце скидання застарілих і екологічно небезпечних технологій;
2. захват ТНК найбільш розвинутих і перспективних сегментів промислового виробництва країни, що приймає капітал, та її науково-дослідних структур;
3. нав'язування компаніям країни-реципієнта далеко не самих перспективних напрямів у системі розподілу праці в рамках ТНК;
4. можливість масового відтоку іноземних інвестицій з економіки приймаючої їх країни, що може викликати закриття підприємств та виникнення пов'язаних з цим негативних явищ;
5. вплив прибутку закордонної філії на фінансування внутрішнього інвестиційного процесу материнської компанії [37, С.233].

На нашу думку, для того щоб покращити діяльності ТНК на території України необхідно вжити таких заходів:

1. створювати власні ТНК, що дасть можливість збільшити обсяги надходжень до державного бюджету, знизить рівень неефективного використання природних ресурсів та забруднення навколишнього середовища;

2. стимулювати українських виробників пільговими кредитами, що в свою чергу зацікавить їх і дасть стимул до ефективної роботи та збільшення потужностей;
3. змістити акценти з торговельних і фінансових установ на сферу матеріального виробництва;
4. залучення до своєї господарської діяльності сторонніх спеціалізованих організацій, що у більшості випадків є економічно вигіднішим, ніж налагодження всіх процесів безпосередньо в межах однієї компанії;
5. використання інноваційних методів управління, які повинні базуватися на вивченні іноземного досвіду та адаптації його до українського середовища з додаванням певних елементів, що дасть можливість вітчизняним ТНК наблизитись у розвитку до закордонних;
6. оновлення технологічної бази підприємств, що дасть можливість більш швидше і якісніше здійснювати виробництво продукції, яка буде конкурентоспроможною з іноземною;
7. створення ефективної нормативно-правової бази, яка була б опорою для вітчизняних виробників.

Таким чином, ТНК перетворились в головну силу ринкового виробництва і міжнародного розподілу праці, в домінуючий чинник світової економіки і міжнародних економічних відносин. Їх здатність пристосовувати механізм інвестиційної діяльності, організаційні методи і засоби до змін, що відбуваються в національній і світовій економіці, перетворили їх у глобальні господарюючі структури, що розглядають світове господарство як сферу застосування свого клу.

3.2 Особливості діяльності ТНК в Україні

Створення ТНК повинно відбуватися послідовно, в декілька етапів, на першому з яких в Україні та інших країнах – потенційних партнерах повинні створюватися вертикально інтегровані структури виробничого характеру. Основна мета створення подібних вертикально інтегрованих структур полягає у тому, щоб замкнути та оптимізувати ланцюг «постачання-виробництво»; домогтися мінімізації собівартості вихідної продукції; забезпечити перехід до програм тотального управління якістю за рахунок тестування вихідної сировини, матеріалів та комплектуючих, забезпечити їх високу якість [22, С.72]. У результаті створення подібних вертикально інтегрованих структур виробничого характеру можна буде на виході отримувати високоякісний конкурентоспроможний продукт (конкурентоспроможність забезпечуватиметься за рахунок підвищеної якості та оптимізації витрат) для внутрішнього та світового ринків.

Суб'єктами державного регулювання ТНК в Україні виступає: держава через органи законодавчої та виконавчої влади, так Національний банк України щодо послуг банків з метою здійснення банківських операцій, які проводяться ТНК, передусім, якщо вони можуть вплинути на стабільність національної грошової одиниці – гривні. Міністерство фінансів України і Національний банк України щодо послуг, пов'язаних з розміщеннями (видачею), обігом та анулюванням державних цінних паперів, а також реалізацією прав за державними цінними паперами, що придбані ТНК. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку щодо операцій з цінними паперами за участі ТНК (емітентів, інвесторів, професійних учасників ринку цінних паперів); інші органи державної влади: Податкова адміністрація України, Антимонопольний комітет України, МВС України, СБУ, Прокуратура України, які повинні здійснювати нагляд за дотриманням чинного законодавства України ТНК у межах своїх повноважень. Органи державної влади повинні мати повноваження щодо [34, С. 55]:

1. розроблення правил, стандартів та вимог щодо здійснення ТНК певного виду господарської діяльності;
2. сертифікації певного виду фахівців ТНК;
3. ліцензування певних видів господарської діяльності ТНК;
4. збору, узагальнення та аналітичної обробки статистичної інформації про діяльність ТНК;
5. збору, узагальнення та аналітичної обробки інформації, яка міститься у статутних документах дочірніх підприємств, представництв та філій ТНК: статуті, установчому договорі, положеннях про наглядову раду, правління, ревізійну комісію, про порядок скликання та проведення зборів акціонерів та інших учасників.

Не менш важливе значення мають форми державного нагляду за діяльністю ТНК. Державне регулювання за діяльністю ТНК повинне здійснюватися шляхом: ліцензування господарської діяльності ТНК в Україні (тютюнове виробництво, алкогольна промисловість) [34, С. 54]; нагляду за дотриманням ТНК вимог національного законодавства; розкриття інформації ТНК про себе та свою діяльність; прозорості звітності ТНК: яким чином і якими засобами створений статутний капітал, зайнятість робочих місць (вітчизняними і іноземними працівниками, їх зарплата), кількість впровадження у національну економіку ноу-хау; запобігання небажаним подіям у результаті діяльності ТНК, що можуть завдати істотної шкоди національним інтересам України; застосування заходів щодо припинення порушень, перш за все у сфері антимонопольного, господарського законодавства та законодавства про цінні папери.

Виходячи на український ринок, діяльність ТНК підпадає під регулювання таких законодавчих актів:

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. [82];
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. [72];
3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. [76];

4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. [77];
5. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 р. [79];
6. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13.10.1992 р. [70];
7. Закон України «Про міжнародне приватне право» від 23.06.2005 р. [78];
8. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 р. [75];
9. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. [73];
10. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» від 15.05.2003 р. [71].

Зазначимо, що за законодавством України, а саме згідно зі ст. 378 Господарського кодексу України, суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності визначаються структурні одиниці іноземних суб'єктів господарювання, які не є юридичними особами за законодавством України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на її території та зареєстровані в порядку, передбаченому законом [72].

Щодо реєстрації філій ТНК, то основним регламентуючим документом є Інструкція про порядок реєстрації представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні, затверджена наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 18.01.1996р. № 30 [80].

Згідно Інструкції про порядок реєстрації представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні, іноземний суб'єкт господарської діяльності, що бажає відкрити представництво без наміру здійснення господарської діяльності на території України, подає до Міністерства економічного розвитку та торгівлі України відповідний перелік документів (заяву з проханням про реєстрацію представництва, довідку з банку, витяг з торговельного реєстру країни місцезнаходження головного офісу тощо) [80]. Також для успішної реєстрації суб'єкт має сплатити державний збір у розмірі 2500 доларів. Після розгляду заяви приймається рішення про реєстрацію або від-

мову у реєстрації. Якщо рішення позитивне, то видається свідоцтво про реєстрацію представництва.

Надходження прямих закордонних інвестицій в Україну регулює Закон України «Про режим іноземного інвестування» 1996 р. Він гарантує іноземним інвесторам надання національного режиму, захист у разі зміни законодавства, заборону націоналізації іноземних інвестицій, право на відшкодування збитків, включаючи упущену вигоду та моральну шкоду, безперешкодний і негайний переказ за кордон їх прибутків, доходів, певні пільги при проведенні імпорتنих операцій [79].

З розглянутого можна зробити висновок, що в Україні існують норми, які тією чи іншою мірою регулюють діяльність ТНК на території України, але єдиний законодавчий акт, який би комплексно регулював діяльність ТНК відсутній. А прийняття саме такого акту є надзвичайно важливим, бо вищезазначені закони регулюють діяльність ТНК лише опосередковано; в них відсутнє саме поняття «транснаціональна корпорація», «дочірнє підприємство ТНК», «філія ТНК», а як зазначалося раніше, наявність закріплених на законодавчому рівні цих понять є однією з причин ефективного регулювання функціонування ТНК на національному рівні.

Як влучно зазначає український вчений В.Я. Швець, розробки потребує законодавчий акт, який визначав би чіткі правила поведінки ТНК на території України, враховував особливості розвитку секторів промисловості, тобто зазначав ті, що потребують іноземних капіталовкладень та ті, що потрібно захищати від іноземних інвестицій та встановлення таких норм регулювання діяльності ТНК, які б не заважали розвитку інвестиційного клімату в Україні [44, С. 138]. Цей закон має бути розроблено з урахуванням міжнародного досвіду та він має носити імперативний характер.

Отже, для того, щоб покращити регулювання діяльності транснаціональних корпорацій в Україні необхідно:

1. офіційно визначити економічні критерії віднесення компаній до ТНК;

2. прийняти закон, який би комплексно регулював діяльність ТНК, містив законодавчо закріплене визначення поняття «транснаціональна корпорація»;
3. сформуванати державну програму створення та підтримки національних ТНК;
4. вести ефективну бою з корупцією.

3.3. Податкова складова діяльності ТНК в Україні

Інтеграція економічних систем країн світу та технологічний прогрес сприяли глобальному розширенню діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК). Такі компанії мають як позитивний, так і негативний вплив на економіку приймаючої країни. ТНК є великими платниками податків, які забезпечують суттєву частину податкових надходжень, у той же час транскордонна діяльність породжує безліч можливостей для ухилення від оподаткування у високо податкових юрисдикціях та перенесення прибутків таких компаній до оподаткування у країни з меншими ставками податків. На разі перед урядами країн світу постає завдання формування унітарної моделі оподаткування ТНК на регіональному або навіть глобальному рівні задля розв'язання проблеми ухилення від сплати податків такими компаніями.

Проте залишаються малодослідженими податкові аспекти у діяльності ТНК на сучасному етапі, у тому числі значення функціонування дочірніх компаній ТНК для формування дохідної частини бюджету приймаючої країни, зокрема й в Україні. Також необхідним є подальший науковий пошук шляхів вирішення проблеми ухилення від сплати податків ТНК.

Діючи у приймаючій країні, дочірні компанії набувають ознак повноцінних платників податків згідно з державним законодавством. Компанії сплачують різні податкові платежі, фінансуючи тим самим суспільні товари та послуги. Найсуттєвішими є сплата податку на додану вартість (податку на споживання придбаних товарів та послуг); податків з доходів найманих працівників; внесків на соціальне страхування; податку на прибуток (корпоративного податку).

Оподаткування доходів дочірніх компаній ТНК є одним з основних джерел податкових надходжень, особливо в країнах, що розвиваються. За оцінками ЮНКТАД, сукупний внесок зарубіжних філій до бюджетів таких країн становить близько 712 млрд. дол. на рік [89].

Можливість виведення прибутків у країну з більш лояльним оподаткуванням та заниження цін за рахунок трансфертного ціноутворення породжує уникнення оподаткування або податкову оптимізацію з боку ТНК, що чинить дегресивний вплив на економіку приймаючої країни. На разі у світі назріває гостра проблема ухилення від оподаткування транснаціональними корпораціями.

Завданням урегулювання трансфертного ціноутворення у вітчизняній податковій практиці є захист бази оподаткування з уникненням водночас підстав для подвійного оподаткування та невизначеностей, що перешкоджали б вільному надходженню прямих іноземних інвестицій та веденню зовнішньоекономічної діяльності.

Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» 2013 р. [74]. Проте залишається велика кількість питань, які мають бути доопрацьовані та приведені у відповідність до міжнародної практики. Законом чітко не визначені правила розрахунку показників рентабельності, групування операцій, застосування коригувань до цін на продукцію. Відсутній детальний опис застосування методів трансфертного ціноутворення для фінансових операцій, а саме кредитно-депозитних валютно-обмінних, операцій з цінними паперами. Залишається достатньо можливостей, щоб уникнути контролю над трансфертним ціноутворенням. Одна з них – продаж продукції кінцевому споживачу через посередника, зареєстрованого в респектабельній юрисдикції, яка не увійшла в офшорний список Кабінету Міністрів України (наприклад, Німеччині чи Великобританії). Можливості для оптимізації сплати податків у таких країнах теж присутні.

Останніми змінами у Законі закріплено визначення переліку товарів, що мають біржове котирування, а також перелік світових товарних бірж для кожної такої групи товарів. Тобто імпортери різних видів палива, експортери руд, чорних металів, аграрної, хімічної продукції зобов'язані звіряти свої ціни з міжнародними біржами. На практиці застосування такого методу ціноутворення є малоімовірним, оскільки на світових біржах відсутні котирування

на українську продукцію. Самі ж операції з фінансовими інструментами на біржах є спекулятивними і часто взагалі не корелюють з фізичним товарним ринком.

Зміни також передбачають усунення мінімального порогу для операцій, що підлягають контролю трансферного ціноутворення, контролюючи таким чином усі операції; скасування верхньої межі штрафів за ненадання документації обґрунтування цін, залишивши нині діючий штраф у розмірі 3% від суми контрольованих операцій; уточнення правил для низькоподаткових юрисдикцій; уведення додаткових вимог до розкриття інформації для великих груп компаній за структурою групи, кінцевих бенефіціарів [86].

В ст. 39 Податкового кодексу України визначено:

1. ключові положення трансфертного ціноутворення;
2. поняття «контрольовані операції»;
3. методи визначення ціни при контрольованих операціях;
4. складання та подання документації для податкового контролю;
5. процес перевірки контрольованих операцій;
6. процедуру узгодження цін у контрольованих операціях [81].

Податковий контроль за трансфертним ціноутворенням передбачає збільшення податкових зобов'язань платника податків до рівня – розрахованих за умови відповідності комерційних та фінансових умов контрольованої операції комерційним та фінансовим умовам.

Визначення ціни з метою оподаткування доходів платників податків, що є сторонами контрольованої операції, здійснюється за одним із зазначених в ПКУ методів, а саме порівняльної неконтрольованої ціни, ціни перепродажу, «витрати плюс», чистого прибутку та розподілення прибутку.

Під час здійснення податкового контролю за трансфертним ціноутворенням Державна фіскальна служба України, використовує офіційно визнані джерела інформації про ринкові ціни, перелік яких установлюється Кабінетом Міністрів України. Якщо платник податків для визначення ціни операції використав джерела інформації з переліку, встановленого урядом, Державна

Фіскальна служба України має використовувати ті саме джерела, якщо не доведено, що платник повинен був використати інші джерела інформації.

Також з метою впровадження трансфертного ціноутворення в національне законодавство Урядом України затверджено низку нормативно-правових актів:

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 02.10.2013 №749 «Про затвердження відсоткового діапазону цін для деяких товарних позицій згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності для цілей трансфертного ціноутворення»;

2. Постанова Кабінету Міністрів України від 17.10.2013 №763 «Про затвердження Порядку розрахунку та застосування ринкового діапазону цін і ринкового діапазону рентабельності для цілей трансфертного ціноутворення»;

3. Постанова Кабінету Міністрів України від 17.10.2013 №764 «Про затвердження Порядку узгодження цін у контрольованих зовнішньоекономічних операціях, за результатами якого укладаються договори, що мають двосторонній або багатосторонній характер, для цілей трансфертного ціноутворення» [40, С.36];

У результаті діяльності ТНК податкові зловживання, до яких вони вдаються, втратили межі та кордони й вимагають від урядів країн світу концентрації та спільних зусиль задля подолання таких процесів, що впливають на глобальний економічний порядок. Провідна роль у протистоянні економічним викликам глобалізації та, серед іншого, подоланні проблеми ухилення від сплати податків транснаціональними корпораціями належить Організації економічного співробітництва та розвитку, яка розробляє настанови та рекомендації для урядів країн світу.

Основні положення у боротьбі з ухиленням сплати податків ТНК зводяться до наступних тез:

1. поліпшення існуючої системи трансфертного ціноутворення з дотриманням принципу «витягнутої руки»;

2. започаткування публічних централізованих реєстрів компаній, трастів, фондів, які відображали б економічні вигоди таких юридичних осіб;
3. обмеження вирахувань при обчисленні прибутку, зокрема, відсотків по кредитах у разі відсутності ефективного оподаткування;
4. удосконалення правил ведення економічної діяльності ТНК з метою запобігання створенню фіктивних компаній;
5. запровадження для всіх типів ТНК повного та всебічного звіту «країна за країною», де відображалася б інформація про результати економічної діяльності їхніх дочірніх або афілійованих компаній у всіх країнах, де такі компанії оперують.

Однак головною метою діяльності ТНК є отримання максимального прибутку. Для попередження або запобігання негативним впливам ТНК потрібні сильні та дієві державні інституції. У контексті визначення податкових зобов'язань ТНК у сучасному глобалізованому світі вже неможливо розглядати вітчизняну систему оподаткування ізольовано від податкових систем інших країн. Відповідно, Україна повинна активно долучатися до міжнародного співробітництва щодо розробки норм та правил оподаткування ТНК, зокрема й стосовно трансфертного ціноутворення.

Висновки до Розділу 3

Регулювання діяльності ТНК на національному рівні полягає у безпосередньому підпорядкуванні ТНК національному законодавству приймаючої країни. Таке регулювання має суттєву особливість, яка полягає у тому, що на національному рівні держава може контролювати лише частину (підрозділ) ТНК.

Але національне регулювання має ряд проблем (бажання країни-базування ТНК поширити дію свого національного законодавства на іноземні філії компаній; транснаціональні корпорації здатні уникнути контролю з боку держави, через свою організаційну структуру), тому вважається, що тільки національне законодавство приймаючих держав не в змозі достатньо ефективно регулювати діяльність транснаціональних корпорацій.

Для ефективного і належного регулювання функціонування ТНК на національному рівні держава має:

1. надати законодавче визначення поняттю «транснаціональна корпорація» (у більшості національних законодавств держав ця дефініція не закріплена);
2. визначити напрями формування своєї політики щодо транснаціональних корпорацій.

Що стосується регулювання діяльності ТНК в Україні, то воно потребує значного вдосконалення та перегляду. Для цього необхідно:

1. офіційно визначити економічні критерії віднесення компаній до ТНК;
2. прийняти закон, який би комплексно регулював діяльність ТНК, містив законодавчо закріплене визначення поняття «транснаціональна корпорація»;
3. сформувати державну програму створення та підтримки національних ТНК;
4. вести ефективну боротьбу з корупцією.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами дослідження сформульовані найбільш ґрунтовні положення, наведені теоретичні узагальнення та нові підходи до вирішення проблемних аспектів, які пов'язані із міжнародно-правовим регулюванням діяльності транснаціональних корпорацій.

Отже, за результатами дослідження можна зробити наступні висновки.

1. Визначено правову характеристику ТНК.

На основі аналізу теоретичних напрацювань розуміння сутності поняття «транснаціональні корпорації», визначено, що не зважаючи ні на значимість корпорацій у міжнародних економічних відносинах, ні на той факт, що термін «транснаціональні корпорації» широко використовується в міжнародній спільноті, єдиного підходу до визначення зазначеного поняття все ще не існує. Тому питання уніфікації поняття «транснаціональні корпорації» є досить проблемним в теорії міжнародного права.

Проаналізовано визначення дефініції «транснаціональна корпорація», які надаються впливовими міжнародними організаціями, зарубіжними та вітчизняними вченими. Визначено, що найбільш повним та досконалим є визначення надане у проекті Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій Організації Об'єднаних Націй, де транснаціональні корпорації визначаються як підприємства, незалежно від країни їх походження та форми власності, включаючи приватні, державні або змішані підприємства, з підрозділами у двох чи більше країнах, незалежно від юридичної форми та сфери діяльності цих підрозділів, які функціонують відповідно до певної системи прийняття рішень, що дозволяє провадити узгоджену політику та загальну стратегію через один або кілька центрів з прийняття рішень, і в рамках яких підрозділи пов'язані між собою відносинами власності або такими відносинами, в яких одне або кілька з підрозділів може чи можуть суттєво впливати на діяльність інших, користуватися спільними знаннями та ресурсами і розподіляти відповідальність з іншими підрозділами [67, С. 232].

Хоча воно є досить об'ємним, але враховує структурний критерій приналежності компанії до ТНК, особливу систему прийняття рішень та зв'язок між підрозділами.

Також сформовано власне комплексне визначення даного поняття. Під транснаціональною корпорацією слід розуміти об'єднання підприємств будь-якої організаційно-правової форми власності та країни походження, що складається з материнської компанії та підрозділів у двох або більше країнах світу, які підпадають під керівництво єдиного центру, підпорядковуються особливій системі прийняття рішень та втілюють в життя загальну мету.

Встановлено, що основними юридичними ознаками транснаціональних корпорацій є: 1) підприємство будь-якої форми власності (державної, приватної, змішаної) та країни походження; 2) наявність відділень у двох або більше країнах незалежно від їх організаційно-правової форми та сфери діяльності; 3) здійснення своєї діяльності в рамках особливої системи прийняття рішень; 4) проведення послідовної політики та здійснення загальною стратегії; 5) існування одного або більше центрів прийняття рішень; лідируючі позиції на світовому ринку; 6) багатонаціональний склад персоналу та вищого керівництва; реалізація значної частини своєї продукції за кордоном; 7) наявність особливого зв'язку всіх підрозділів ТНК; 8) можливість одних підрозділів ТНК розподіляти відповідальність з іншими підрозділами.

Проблемним питанням у міжнародному публічному праві є правосуб'єктність транснаціональних корпорацій. На даний час ТНК офіційно не вважаються суб'єктами міжнародного права та не наділені міжнародною правосуб'єктністю. Проте, враховуючи той вагомий та реальний внесок транснаціональних корпорацій у розвиток міжнародних відносин та світової економіки, вважаємо, що сьогодні немає істотних бар'єрів для появи нового суб'єкту міжнародного права – транснаціональної корпорації, хоча й з дуже обмеженою правосуб'єктністю.

Але для виникнення міжнародної правосуб'єктності у транснаціональних корпорацій, необхідно, щоб у джерелах міжнародного права з'явилися

обов'язкові норми, які б визначали їх правосуб'єктність. А передумовою розробки таких норм можуть служити норми «м'якого права», що відобразили бажані стандарти поведінки ТНК в різних сферах їх діяльності.

ТНК різноманітні за своєю діяльністю та будовою, тому єдиної загальноприйнятої організаційної структури для усіх ТНК не існує. Але за своєю правовою природою транснаціональна корпорація є материнською (головною) компанією, яка має штаб-квартиру, регіональних відділення та численні закордонні підрозділи. У свою чергу, згідно з методологією ЮНКТАД, закордонні підрозділи транснаціональних корпорацій можуть бути трьох видів: дочірнє підприємство, асоційована компанія та філіал.

2. Досліджено історію та основні етапи розвитку ТНК.

У своєму становленні ТНК пройшли 5 етапів розвитку, які почалися з кінця ХІХ ст. і тривають по сьогоднішній день. Основними причинами виникнення транснаціональних корпорацій вважається інтернаціоналізація виробництва та капіталу, виникнення жорстокої конкуренції і прагнення вистояти у цій конкурентній боротьбі та наміри знизити витрати на виробництво, натомість отримувати надприбуток.

3. Виокремлено класифікацію транснаціональних корпорацій.

Транснаціональні корпорації потребують певної класифікації, бо вона дозволяє з того чи іншого боку більш об'єктивно оцінити переваги та недоліки розміщення конкретних корпорацій в приймаючій країні. ТНК можуть бути класифіковані за низкою ознак, а саме: національна приналежність, організаційний принцип, структура виробництва, масштаби діяльності, розмір зарубіжних активів, сфера діяльності тощо.

4. Проаналізовано міжнародно-правову діяльність ТНК на універсальному рівні.

До основних документів універсального характеру, які регулюють діяльність ТНК доцільно віднести: проект Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій; Норми ООН, які стосуються відповідальності транснаціональних корпорацій та інших підприємств у сфері прав людини; Тристоронню

декларацію про принципи, що стосуються багатонаціональних підприємств та соціальної політики; Хартію прав та економічних обов'язків держав. Але усі ці акти є нормами міжнародного «м'якого права», тобто є рекомендаційними та не мають обов'язкового характеру. Але не зважаючи на це вони здатні бути досить дієвим регулятором міжнародних відносин.

Універсальним міжнародно-правовим документом, який регулює відносини між ТНК, приймаючою країною та країною базування є Кодекс ООН про ТНК, який до цього часу так і не було прийнято, оскільки існують розбіжності між учасниками переговорів. Але не зважаючи на цей факт проект Кодексу вважається найбільш досконалим та ґрунтовним актом, який охоплює економічні, соціальні, екологічні питання діяльності ТНК. Вважаємо, що необхідно прийняти подібний всеохоплюючий документ, який би належним чином здійснював міжнародно-правове регулювання діяльності ТНК.

5. Проаналізовано міжнародно-правову діяльність ТНК на регіональному рівні.

Основними міжнародними актами, які регулюють функціонування ТНК на регіональному рівні є: Андський кодекс іноземних інвестицій, Декларація про міжнародні інвестиції і багатонаціональні підприємства, Керівні принципи для багатонаціональних підприємств, Конвенція Співдружності незалежних держав про транснаціональні корпорації. Але міжнародно-правові акти регіонального рівня так само, як універсального рівня, не містяться юридично обов'язкових норм, що надають ТНК будь-які права та обов'язки у строгому юридичному значенні даних термінів.

6. Виявлено сутність взаємовідносин ТНК та держави.

Варто звернути увагу на неоднозначність впливу іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни. Приймаюча країна в цілому виграє від надходження інвестицій. Працівники і постачальники, які обслуговують нові підприємства, нарівні з місцевою владою, яка отримує податкові надходження, виграють більше, ніж втрачають конкуруючі місцеві інвестори; широке залучення іноземного капіталу сприяє зменшенню безробіття та розвитку

людських ресурсів у приймаючій країні. Приплив іноземних капіталовкладень сприяє зміцненню зовнішньоторговельних позицій країни, розвитку внутрішньорегіональної торгівлі, оскільки значну частину своїх потреб у комплектуючих виробках і обладнанні філії іноземних компаній задовольняють за рахунок імпорту з країни-інвестора.

Діяльність ТНК по-різному оцінюють у країнах їх базування. Однак усі вони визнають факт широких можливостей ТНК і неухильного розширення їх діяльності за національними кордонами, а також істотну роль ТНК у вкладеннях капіталу в національну економіку. Найпроблемнішими в діяльності ТНК для країн базування є взаємовідносини ТНК і національних урядів, а також реалізація корпоративних інтересів ТНК.

Стратегічна єдність інтересів ТНК і держав виявляється і в тому, що державна політика, партійна система, армія не можуть існувати без фінансово-технічної підтримки ТНК. Цільовою формою зв'язку великого бізнесу з органами державної влади є система лобіювання, спрямована на обстоювання інтересів ТНК. Сучасна лобістська мережа ТНК охоплює відділи корпорацій і їх об'єднань, неформальні контактні організації, фонди, бюро. Вони ставлять за мету вплив на прийняття відповідних законодавчих актів, діяльність партій, результати виборів і рішення судових органів.

Регулювання діяльності ТНК на національному рівні полягає у безпосередньому підпорядкуванні ТНК національному законодавству приймаючої країни. Таке регулювання має суттєву особливість, яка полягає у тому, що на національному рівні держава може контролювати лише частину (підрозділ) ТНК. Але національне регулювання має ряд проблем (бажання країни-базування ТНК поширити дію свого національного законодавства на іноземні філії компаній; транснаціональні корпорації здатні уникнути контролю з боку держави, через свою організаційну структуру), тому вважається, що тільки національне законодавство приймаючих держав не в змозі достатньо ефективно регулювати діяльність транснаціональних корпорацій.

7. З'ясовано роль та значення ТНК в Україні.

Національне регулювання має ряд проблем, серед яких найпоширенішими є: по-перше, бажання країни-базування ТНК поширити дію свого національного законодавства на іноземні філії компаній; по-друге, транснаціональні корпорації здатні уникнути контролю з боку держави, через свою організаційну структуру (бо держава може контролювати тільки ту частину транснаціональної корпорації, яка знаходиться на її території). Національне законодавство приймаючих держав не в змозі достатньо ефективно регулювати діяльність транснаціональних корпорацій.

Запропоновано шляхи покращення діяльності ТНК на території України необхідно вжити таких заходів:

1. створювати власні ТНК, що дасть можливість збільшити обсяги надходжень до державного бюджету, знизить рівень неефективного використання природних ресурсів та забруднення навколишнього середовища;

2. стимулювати українських виробників пільговими кредитами, що в свою чергу зацікавить їх і дасть стимул до ефективної роботи та збільшення потужностей;

3. змістити акценти з торговельних і фінансових установ на сферу матеріального виробництва;

4. залучення до своєї господарської діяльності сторонніх спеціалізованих організацій, що у більшості випадків є економічно вигіднішим, ніж налагодження всіх процесів безпосередньо в межах однієї компанії;

5. використання інноваційних методів управління, які повинні базуватися на вивченні іноземного досвіду та адаптації його до українського середовища з додаванням певних елементів, що дасть можливість вітчизняним ТНК наблизитись у розвитку до закордонних;

6. оновлення технологічної бази підприємств, що дасть можливість більш швидше і якісніше здійснювати виробництво продукції, яка буде конкурентоспроможною з іноземною;

7. створення ефективної нормативно-правової бази, яка була б опорою для вітчизняних виробників.

8. Визначено особливості діяльності ТНК в Україні.

Суб'єктами державного регулювання ТНК в Україні виступає: держава через органи законодавчої та виконавчої влади, так Національний банк України щодо послуг банків з метою здійснення банківських операцій, які проводяться ТНК, передусім, якщо вони можуть вплинути на стабільність національної грошової одиниці – гривні. Міністерство фінансів України і Національний банк України щодо послуг, пов'язаних з розміщеннями (видачею), обігом та анулюванням державних цінних паперів, а також реалізацією прав за державними цінними паперами, що придбані ТНК. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку щодо операцій з цінними паперами за участі ТНК (емітентів, інвесторів, професійних учасників ринку цінних паперів); інші органи державної влади: Податкова адміністрація України, Антимонопольний комітет України, МВС України, СБУ, Прокуратура України, які повинні здійснювати нагляд за дотриманням чинного законодавства України ТНК у межах своїх повноважень.

Що стосується регулювання діяльності ТНК в Україні, то воно потребує значного вдосконалення та перегляду. Для цього необхідно: офіційно визначити економічні критерії віднесення компаній до ТНК; прийняти закон, який би комплексно регулював діяльність ТНК, містив законодавчо закріплене визначення поняття «транснаціональна корпорація»; сформувати державну програму створення та підтримки національних ТНК; вести ефективну боротьбу з корупцією.

9. Досліджено податкову складову діяльності ТНК в Україні.

Проаналізовано нормативно-правові акти, що стосуються оподаткування ТНК в Україні. Виділено основні положення у боротьбі з ухиленням сплати податків ТНК, які зводяться до наступних тез:

1. поліпшення існуючої системи трансфертного ціноутворення з дотриманням принципу «витягнутої руки»;

2. започаткування публічних централізованих реєстрів компаній, трастів, фондів, які відображали б економічні вигоди таких юридичних осіб;
3. обмеження вирахувань при обчисленні прибутку, зокрема, відсотків по кредитах у разі відсутності ефективного оподаткування;
4. удосконалення правил ведення економічної діяльності ТНК з метою запобігання створенню фіктивних компаній;
5. запровадження для всіх типів ТНК повного та всебічного звіту «країна за країною», де відображалася б інформація про результати економічної діяльності їхніх дочірніх або афілійованих компаній у всіх країнах, де такі компанії оперують.

Однак головною метою діяльності ТНК є отримання максимального прибутку. Для попередження або запобігання негативним впливам ТНК потрібні сильні та дієві державні інституції. У контексті визначення податкових зобов'язань ТНК у сучасному глобалізованому світі вже неможливо розглядати вітчизняну систему оподаткування ізольовано від податкових систем інших країн. Відповідно, Україна повинна активно долучатися до міжнародного співробітництва щодо розробки норм та правил оподаткування ТНК, зокрема й стосовно трансфертного ціноутворення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Загальна література

1. Амеліна І.В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 256 с.
2. Аристова Е.А. Правовое регулирование ответственности трансграничных корпоративных групп нормами международного публичного права / Е. А. Аристова // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2012. – № 4 (18). – С. 210 – 222.
3. Асосков А.В. Правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте / А. В. Асосков. – М.: «Статут», 2003. – 349 с.
4. Ашавский Б.М., Валько Н. ТНК – частно капиталистические международные монополии / Б. М. Ашавский, Н. Валько // Советское государство и право. – 1981. – № 3 – С. 77-86.
5. Багишвили Г. Особенности организации транснациональных компаний / Г. Багишвили, М. Тевдорадзе, Н. Лолашвили, Л. Лобжанидзе, Д. Аnciaури // Transactions. Georgian technical university. – 2013. – №1 (14). – С. 177-184.
6. Білорус О.Г., Лук'яненко Д.Г., Гончаренко М.О., Зленко В.А., Зернецька О.В., Кудряченко А.І, Мацейко Ю.М., Новицький В.Є., Пахомов Ю.М. Глобалізація і безпека розвитку / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко, М.О. Гончаренко, В.А. Зленко, О.В. Зернецька, А.І. Кудряченко, Ю. М. Мацейко, В.Є. Новицький, Ю.М. Пахомов. – К. : КНЕУ, 2001. – 734 с.
7. Вельяминов Г.М. Международное экономическое право и процесс (Академический курс): Учебник. / Г. М. Вельяминов. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – 496 с.

8. Гайворонський В.М. Міжнародне приватне право: навч. посіб. / В. М. Гайворонський, В. П. Жушман. – К.: Юрінком Інтер, 2007. – 366 с.
9. Голикова Ю. А. Транснаціональні корпорації: визначення сутності та характеристика діяльності в сучасних умовах/ Ю. А. Голикова // Вестник НГУ. Серія: Соціально-економічні науки. – 2010. – Т. 10. – Вип. 4. – С. 32-39.
10. Голикова Ю. А. Економічна безпека та вплив транснаціональних корпорацій на економіку держав / Ю. А. Голикова. – // Известия ИГЭА. – № 6 (74). – С. 125–128
11. Д'яконова І.І., Макаренко М.І., Журавка Ф.О. Міжнародні фінанси: навчальний посібник / І.І. Д'яконова, М.І. Макаренко, Ф.О. Журавка та ін. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 548 с.
12. Довгерт А.С. і Кисіль В.І. Міжнародне приватне право. Загальна частина: підручник / за ред. А. С. Довгерта і В. І. Кисіля. – К.: Алерта, 2012. – 376 с.
13. Духницький Б.В. Законодавче регулювання діяльності міжнародних компаній / Б. В. Духницький. – Агроінком. – 2010. – №10. – С.77-78.
14. Задоя А.О. Регулювання діяльності ТНК: державний рівень / А. О. Задоя, Е.М. Лимонова // Академічний огляд. – 2014. – № 2. – С. 117-125.
15. Зелінська О. М. Державне регулювання і перспективи діяльності ТНК в Ук-раїні / О. М. Зелінська // Економічні науки. Сер. : Економічна теорія та економічна історія. – 2013. – Вип. 10. – С. 79-88.
16. Зубенко В. В. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник и практикум / В. В. Зубенко, О. В. Игнатова, Н. Л. Орлова. - Люберцы: Юрайт, 2016. – 409 с.
17. Капустина Л.М. Транснаціональні корпорації: роль в економічному розвитку Росії: монографія / Л. М. Капустина, О. Д. Фальченко. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. Ун-та, 2015. – 164 с.
18. Карро Д. Международное экономическое право / Д. Карро, П. Жюйар. – М.: Международные отношения, 2001. – 603 с.,

19. Киришун Л.В. Визначальні критерії формування сутності ТНК / Л. В. Киришун // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць. ЛНТУ. – 2010. – Випуск 7. Ч. 1. – 12 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuiv.gov.ua/portal/soc_gum/en_etei/2010_7_1/28.pdf, С. 89-90
20. Кметик Х.В. Концепції щодо визначення міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій / Х. В. Кметик // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – № 1 (36). – С. 102-108
21. Кметик Х.В. Міжнародно-правові проблеми функціонування транснаціональних корпорацій: автореф. дис ... канд. юрид. наук: 12.00.11. – Харків, 2010. – 20 с.
22. Костицький В. Економіко-правові проблеми концентрації капіталу: від промислово-фінансових груп до транснаціональних компаній // Право України. – 2002. – № 3. – С 70-75.
23. Кузнецова Н. В. Деятельность транснациональных корпораций в глобальной среде: учеб. Пособие / Н. В. Кузнецова. – Владивосток: Издательский дом Дальневост. федерал. ун-та, 2012. – 476 с.
24. Лимонова Е. М. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації / Е. М. Лимонова, К. С. Архіпова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – Вип. 1. – С. 93-101.
25. Лунц Л. А. Многонациональные предприятия капиталистических стран в аспекте международного частного права / Л.А. Лунц // Советское государство и право. – 1976. – № 5. – С. 122-129.
26. Лысенко Д. Л. Проблема правового статуса транснациональных корпораций (Международно-правовые аспекты): Дис. ... канд. юрид. наук. – Москва, 2003. – 188 с.
27. Малиновская И. Г. Транснациональные корпорации и международноправовое регулирование их деятельности // Современные научные

исследования и инновации. – 2013. – № 11 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2013/11/28609>

28. Матросова І. Ю. Виявлення особливостей правового регулювання діяльності транснаціональних компаній / І. Ю. Матросова - «Молодий вчений». – № 5 (32). – 2016. – С. 428 – 432.

29. Натапов С.Л. ТНК и применимые к ним международные акты рекомендательного характера в области прав человека / С.Л. Натапов // Бизнес в законе. – 2010. – № 4. – С. 137 – 139.

30. Опришко В.Ф. Міжнародне економічне право: Підручник / В. Опришко, А. Коста, К. Квінтано та ін.; за наук. ред. В. Опришка. – К.: КНЕУ, 2006. – 496 с.

31. Осминин Б. И. Транснациональные корпорации и международное право: автореф. дис. на соискание ученой степени кандидата юридических наук: специальность 12.00.10 «Международное право» / Б. И. Осминин; Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова. Юридический факультет. – М., 1983. – 16 с.

32. Осьмова М. Н., Бойченко А. В. Глобализация мирового хозяйства: учебное пособие / ред. М. Н. Осьмова, А. В. Бойченко. – М.: Инфра-М, 2006. – 376 с.

33. Охріменко О. В. Вхідження українського бізнесу до стратегічних альянсів ТНК / О. В. Охріменко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 66-71.

34. Пестушко В. ТНК у світовій економіці // Географія та основи економіки в школі. – 2008. – № 3. – С. 54-55,

35. Погорецька Н. В. Щодо правового регулювання транснаціональних корпорацій / Н. В. Погорецька // Юрист України. – 2013. – № 4. – С. 58-64.

36. Рокоча В., Плотніков О., Новицький В. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.

37. Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій / Л.В. Руденко // Журнал Європейської економіки. – 2009. – Т.8 № 2 – с. 232-233.
38. Смитиенко Б. М. Мировая экономика: Учебник / Б. М. Смитиенко. – 2-е изд. перероб. и доп. – М.: Издательство ЮРАЙТ: НД ЮРАЙТ, 2011. – 590 с.
39. Солюс Г.П. Современные транснациональные корпорации // Мировая экономика и международные отношения. – 1983. – №9.
40. Сорока І.Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9 – С.35-41
41. Фархутдинов И. З. Международное инвестиционное право: теория и практика применения / И. З. Фархутдинов. - М.: Волтерс Клувер, 2005. – 432 с.
42. Федоренко В.Г. Транснаціональні корпорації як системоутворюючий фактор розвитку національних економік / В.Г. Федоренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 7. – С. 31-34.
43. Чеку Орхан Визначення поняття «транснаціональні корпорації». – Орхан Чеку // Наукові праці МАУП. – 2012. – Вип. 4. – С. 171-175.
44. Швець В. Я Діяльність ТНК в Україні: механізм законодавчого регулювання / В. Я. Швець // Академічний огляд. – 2014. – № 2. – С.135-140.
45. Шуралева С.Б. К вопросу о некоторых аспектах правового регулирования транснациональных корпораций / С. Б. Шуралева // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Право. – 2010. – Вып. 5. – С. 73-78.
46. Щербанин Ю. А. Влияние ТНК [Електроний ресурс] / Ю. А. Щербанин. – Режим доступу: <http://neon-market.ru/523.html>.
47. Юхименко П.І., Гацька Л.П., Півторак М.В. Міжнародний менеджмент: навчальний посібник / П. І. Юхименко, Л. П. Гацька, М. В. Півторак та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.

48. Ben Johnson The East India Company [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.historic-uk.com/HistoryUK/HistoryofEngland/The-East-India-Company/>
49. Emmerij Louis The UN and Transnational Corporations / Louis Emmerij, Richard Jolly. – UN Intellectual History Project. - Briefing note Number 17. – 2009. – P. 5.
50. Jarzyński D. Describe the role of transnational / multinational corporations in the world economy [Электронный ресурс] / Daniel Jarzyński. - 2014. – P. 1 – 10. – Режим доступа: http://www.academia.edu/8563767/The_role_of_TNC_in_world_economy.
51. John Ruggie Report of the Special Representative of the Secretary General on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises/ Ruggie John. – A/HRC/17/31. – 2011. – P. 1-27.
52. Karl P. Sauvant The Negotiations of the United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations: Experience and Lessons Learned. – Journal of World Investment and Trade. – 2015. – Vol. 16. – P.11 -87.
53. Litvak I. A., Maule C. J. The Multinational Firm: Some Perspectives // The Multinational Firm and the Nation State / ed. by G. Paquet, Toronto. – 1972. – P. 22.,
54. Pini Pavel Miretski Sascha-Dominik Bachmann The Un ‘Norms On The Responsibility Of Transnational Corporations And Other Business Enterprises With Regard To Human Rights’: A Requiem. - Transnational Corporations And Human Rights. – Volume 17 No 1. – 2012. – P. 5 – 41. <http://www.austlii.edu.au/au/journals/DeakinLawRw/2012/2.pdf>.
55. Sarah Anderson International Regulation of Transnational Corporations http://www.policyinnovations.org/ideas/policy_library/data/01311/res/id=sa_File1/
56. Shaw Malcolm N. International law: Sixth edition / Malcolm N. Shaw. – Cambridge: Cambridge University press, 2008. – 1542 p.

57. Tagi Sagafi-Nejad The UN and Transnational Corporations: From Code of Conduct to Global Compact / Tagi Sagafi-Nejad, in collaboration with John H. Dunning. - Bloomington and Indianapolis: Indiana University Press. – 2008. – 312 p.

58. The Role of Transnational Corporations in a Global Market [Електронний ресурс] / International Business Managment. – P. 107-117. – Режим доступу: <https://ru.scribd.com/doc/20489701/The-Role-of-Transnational-Corporations-in-a-Global-Market>.

59. Wyrzykowska M. Role of transnational corporations in the international trade [Електронний ресурс] / Monika Wyrzykowska // Torun School of Banking. – 2010. – P. 1-8. – Режим доступу: <http://www.etsg.org/ETSG2010/papers/Wyrzykowska.pdf>

Міжнародні нормативно-правові акти

60. Декларація Ріо-де-Жанейро щодо навколишнього середовища та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_455

61. Конвенція про транснаціональні корпорації [Електронний ресурс] // Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/997_193.

62. Нормы об ответственности транснациональных корпораций и других коммерческих предприятий в отношении прав человека Док. ООН E/CN.4/SUB.2/2003/12 (2003) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.law.edu.ru/norm/norm.asp?normID=1294916>

63. Статут Організації Об'єднаних Націй та Статут Міжнародного Суду: Між-народний документ від 26.06.1945 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_010.

64. Тристороння декларація про принципи, що стосуються багатонаціональних підприємств та соціальної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---multi/documents/publication/wcms_166483.pdf
65. Хартія економічних прав та обов'язків держав [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_077
66. OECD Guidelines for Multinational Enterprises [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.en.bmwfw.gv.at/ExternalTrade/Investment_Policy/Seiten/OECDGuidelines-for-Multinational-Enterprises.aspx.
67. Proposed Text of the Draft Code of Conduct on Transnational Corporations // Transnational Corporations, Services and the Uruguay Round. – New York: United Nations, 1990. – P. 231–243
68. The Andean Foreign Investment Code. - International Legal Materials. - Vol. 11. – 1972. – P. 126-146
69. The OECD Declaration and Decisions on International Investment and Multinational Enterprises: Basic Texts [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentpolicy/ConsolidatedDeclarationTexts.pdf>.

Національні нормативно-правові акти

70. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13.10.1992 № 2673-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2673-12>
71. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» від 15.05.2003 № 755-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/755-15>

72. Господарський кодекс України: Кодекс від 16. 01. 2003 № 436-IV [Електрон-ний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
73. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
74. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 04.07.2013 р. № 408-VII // Відомості Верховної Ради. – 2014. – № 20–21. – С. 1596 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// zakon3.rada.gov.ua/laws/show/408-18](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/408-18)
75. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 № 1576-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>
76. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
77. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
78. Закон України «Про міжнародне приватне право» від 23.06.2005 року від 23. 06. 2005 № 2709-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2709-15>
79. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 № 93/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>
80. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків та торгівлі № 30 «Про порядок реєстрації представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні» від 18.01.1996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0034-96>

81. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
82. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

Електронний ресурс

83. 200 крупнейших компаний – Рейтинги – Forbes Украина [Електронний ре-сурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ratings/3>
84. Державна служба статистики [Електронний ресурс] // Сайт Державної служ-би статистики. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
85. Конференція ООН з торгівлі та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим до-ступу: <http://geneva.mfa.gov.ua/ua/ukraine-io/unctd>.
86. Кузьмич Т. Трансфертне ценообразование: курс на деофшоризацию / Т. Кузьмич // Forbes. Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.net.ua/opinions/1402494-transfertnoe-cenoobrazovanie-kurs-na-deofshorizaciyu>
87. Офіційний сайт Кондитерської Корпорації ROSHEN [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.roshen.com/ru/>
88. Fortune Global 500 2018 [Електронний ресурс] // Сайт Fortune. – Режим дос-тупу: <http://fortune.com/fortune500/>
89. World Investment Report 2018: Reforming International Investment Governance / United Nations publication, 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf