

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного, цивільного та комерційного права

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**МІЖНАРОДНО - ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ**

студента 2 курсу, 12 м групи,
спеціальності 293 «Міжнародне право»,
спеціалізації
«Міжнародне право» _____

Удовенка Максима Олександровича

Науковий керівник

к.ю.н. _____

Гончарова Юлія Анатоліївна

Гарант освітньої програми

д.ю.н., проф. _____

Мазаракі Наталія Анатоліївна

Київ-2021

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ.....	3
ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ІСТОРІЯ СТВОРЕННЯ, ПОНЯТТЯ ТА РОЗВИТОК ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ	
1.1. Генеза транснаціональних корпорацій.....	8
1.2. Поняття транснаціональних корпорацій в сучасному міжнародному праві	13
1.3. Основні ознаки та класифікація транснаціональних корпорацій.....	18
РОЗДІЛ 2. МІЖНАРОДНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ.	
2.1. Особливості міжнародно-правового регулювання транснаціональних корпорацій.....	24
2.2. Характеристика міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій.....	33
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ.	
3.1. Пріоритетні напрями удосконалення регулювання діяльності транснаціональних корпорацій на універсальному рівні.....	42
3.2. Напрямки формування ефективного механізму регулювання транснаціональних корпорацій в Україні.....	48
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	61

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

ТНК – Транснаціональна корпорація

МНК – Мультинаціональні корпорації

ООН – Організація Об'єднаних Націй

ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку

ЮНКТАД – Конференція ООН з торгівлі та розвитку

НКП – Національні контактні пункти

BEPS – Розмивання оподаткованої бази й виведення прибутку з-під оподаткування

ВВП – Валовий внутрішній продукт

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. На початку 21 століття почалася інтенсивна глобалізація виробництва та інвестицій; і цей процес супроводжується об'єднанням окремих суб'єктів господарювання. Наслідками транснаціоналізації національних економік є скасування обмежень і розмиття кордонів, зменшення тимчасового фактора. У цих умовах особливого значення набуває діяльність транснаціональних компаній (ТНК), їх вплив на економіки окремих країн і тенденції розвитку світових економічних показників загалом.

ТНК виявляються найпотужнішими групами корпоративного бізнесу, що діють у глобальному масштабі та відіграють провідну роль у процесі посилення міжнародної економічної взаємозалежності. Через структури ТНК проходять фінансові та товарні потоки, і ці потоки є визначальними факторами розвитку світової економіки.

Забезпечення корпоративної відповідальності транснаціональних корпорацій, обмеження їх впливу на суверенітет держав, світову економіку та міжнародні відносини перебувають у центрі уваги міжнародної спільноти впродовж останніх шістдесяти років. При цьому, фокус уваги постійно змінюється, від суто економічних аспектів, до проблематики захисту прав людини, гендерної рівності та використання штучного інтелекту, участі ТНК у досягненні цілей сталого розвитку. Це є наслідком стабільно значного впливу ТНК на соціально-економічну, політичну, фінансову та екологічну ситуацію у приймаючих державах, удосконалення схем мінімізації бази оподаткування, уникнення юридичної відповідальності тощо. Неспроможність національного законодавства впливати на діяльність ТНК з метою недопущення негативних наслідків їх діяльності на державні інтереси не піддається сумніву, саме тому увага міжнародної спільноти привертається до формування міжнародно-правових важелів впливу, які були б адекватні актуальним викликам з боку ТНК. У свою чергу, правовий статус ТНК у міжнародному праві став окремою темою наукових дискусій, які серед іншого стосувалися впливу ТНК на суверенітет

держав. Діджиталізація, глобалізація та сучасні імперативи формування глобальних ланцюгів вартості актуалізують тематику взаємовідносин міжнародної спільноти та ТНК, що у свою чергу потребує ретроспективного аналізу, виокремлення та обґрунтування окремих етапів формування таких відносин.

Підґрунтям для подальшого дослідження теми міжнародно - правового регулювання діяльності транснаціональних корпорацій слугують праці українських та міжнародних вчених-правників: Н. Погорецька, О. Уварова, Е. Лім, Дж. Бейр, Я. Вутерс, А.-Л. Чане.

Мета дослідження. Полягає в аналізі історичного становлення та сучасного стану транснаціональних корпорацій, проблем, що існують в розрізі правового регулювання їх діяльності та визначенні пріоритетних напрямів удосконалення регулювання діяльності транснаціональних корпорацій на універсальному рівні.

Для досягнення поставленої мети потрібно виконати такі **завдання**:

- дослідити історію створення, та появу перших транснаціональних корпорацій;
- розглянути поняття транснаціональних корпорацій в сучасному міжнародному праві;
- виокремити основні ознаки та класифікацію транснаціональних корпорацій;
- дослідити особливості міжнародно-правового регулювання транснаціональних корпорацій;
- дати характеристику міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій;
- розглянути пріоритетні напрями удосконалення регулювання діяльності транснаціональних корпорацій на універсальному рівні;
- запропонувати напрямки формування ефективного механізму регулювання транснаціональних корпорацій в Україні.

Об'єктом дослідження є комплекс міжнародно - правових норм, що регулюють діяльність транснаціональних корпорацій на універсальному рівні і їх практичне застосування.

Предметом дослідження є міжнародно - правове регулювання діяльності транснаціональних корпорацій.

Методами дослідження стали діалектичний, теоретико-методологічний порівняльно-правовий, історико-правовий, системно-функціональний методи та інші методи.

За допомогою історико-правового методу було досліджено генезу поняття транснаціональних корпорацій, історія створення та поява перших транснаціональних корпорацій, а також вдалося виокремити головні ознаки та класифікацію в розрізі історичних періодів розвитку та становлення транснаціональних корпорацій.

Завдяки діалектичному методу дослідження вдалося розглянути вплив міжнародних організацій, та окремих національних систем на діяльність транснаціональних корпорацій та регулювання їх діяльності в різних сферах суспільного життя.

Теоретико-методологічну частину магістерської роботи становлять наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених з питань історії створення та функціонування транснаціональних корпорацій.

Діалектичний метод використовується, щоб показати правову форму діяльності ТНК та розробити пропозиції щодо покращення їх діяльності у майбутньому.

Наукова новизна У випускній кваліфікаційній роботі внаслідок здійснення комплексного аналізу отримано висновки та пропозиції, які допоможуть в подальшому розвитку вирішення актуальних питань та проблем з приводу діяльності транснаціональних корпорацій.

Окремі положення випускної кваліфікаційної роботи викладено у статті «Регулювання діяльності транснаціональних корпорацій: еволюція пріоритетів»,

що опублікована науковому журналі «Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право» № 4 (117) 2021. С. 4-16.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що їх зміст у багатьох аспектах доповнює наукові знання з міжнародно-правового регулювання діяльності транснаціональних корпорацій. Зібраний матеріал і узагальнення можуть бути використані для підготовки узагальнюючих праць, при підготовці лекційних занять та спецкурсів у закладах вищої освіти

Структура випускної кваліфікаційної роботи обумовлена метою і предметом дослідження та авторським підходом до розгляду обраної теми. Випускна кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, які включають в себе сім підрозділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел. Повний обсяг роботи становить 70 сторінок, із яких основна частина роботи займає 52 сторінки. Список використаних джерел складається з 100 найменувань.

РОЗДІЛ 1 ІСТОРІЯ СТВОРЕННЯ, ПОНЯТТЯ ТА РОЗВИТОК ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

1.1. Генеза транснаціональних корпорацій

Для початку, потрібно дати визначення, що таке транснаціональна корпорація (ТНК) - це будь-яке підприємство, яке здійснює прямі іноземні інвестиції, володіє або контролює активи для збору доходу в більш ніж одній країні, виробляє товари або послуги за межами країни походження або займається міжнародним виробництвом. Транснаціональні корпорації є офіційними бізнес-організаціями, які просторово розподілили свою діяльність щонайменше у двох країнах.

Транснаціональні корпорації є одними з найбільших світових економічних інституцій. Приблизна оцінка свідчить про 300 найбільших ТНК які володіють або контролюють щонайменше одну чверть усіх світових виробничих активів на загальну суму близько 5 трлн. доларів США [38].

Що стосується історії створення транснаціональних корпорацій то найдавніші історичні витоки можна простежити за основними колонізаторськими та імперіалістичними заходами із заходу Європи, зокрема Англії та Голландії, які розпочалася в 16 столітті і тривали протягом наступних кількох сотень років. Під час цього періоду такі фірми, як Британська Ост-Індська торгова компанія, були створені для сприяння торговій діяльності або придбанню територій їх батьківщини на далекому Сході, в Африці та Америці.

Протягом ХІХ - початку ХХ століть, пошук ресурсів, включаючи мінерали, нафту та продукти харчування або збільшення ринків збуту спонукало транснаціональну експансію компаніями. Шістдесят відсотків інвестицій цих корпорацій спрямовано в Латинську Америку, Азію, Африку та Близький Схід. Підживлюється внаслідок численних злиттів та поглинань концентрації великих транснаціональних компаній у таких великих секторах, як нафтохімія та їжа [37].

ТНК США активно домінували в іноземній інвестиційній діяльності в два десятиліття після Другої світової війни, коли європейські та японські корпорації

почали грати все більші ролі. У 50-х роках банки США, Європи та Японії почали вкладати величезні суми грошей в промислові акції, стимулюючи злиття підприємств та сприяючи концентрації капіталу. Основні технологічні досягнення у судноплаванні, транспорті (особливо повітряному транспорті), комп'ютеризації та зв'язку прискорили зростання ТНК з інтернаціоналізацією інвестицій та торгівлі, тоді як нові можливості реклами допомогли ТНК розширити частки ринку. Усі ці тенденції означали, що до 1970-х років роль ТНК у світовій торгівлі мали набагато інші масштаби, ніж на століття раніше. Тоді як у 1906 році були дві-три провідні фірми з активами 500 мільйонів доларів США, у 1971 році таких корпорацій було 333, третина яких мала активи 1 мільярд доларів США або більше. Крім того, ТНК стали контролювати 70-80 відсотків світової торгівлі за межами централізовано запланованих економік. [29].

За останню чверть століття спостерігалось фактичне поширення транснаціональних корпорацій. У 1970 році було близько 7 тисяч батьківських ТНК, в той час як сьогодні ця цифра зросла до 38 тисяч. 90 відсотків з них розташовані в індустріально розвиненому світі, який контролює понад 207 тисяч іноземних дочірніх компаній. З початку 1990-х років загальний обсяг продажів цих дочірніх підприємств перевищив світовий експорт торгівлі як основний транспортний засіб для доставки товарів та послуг на зовнішні ринки.

Однак велика кількість ТНК може дещо ввести в оману, оскільки основні фінанси транснаціональних компаній зосереджено серед 100 фірм, які у 1992 р. мали 3,4 трлн дол. США загальних активів, з яких приблизно 1,3 трлн. були зосереджені у дочірніх компаніях. На 100 найпопулярніших ТНК також припадає близько третини їх об'єднаних прямих іноземних інвестицій (ПІІ) країни походження. З середини 1980-х років відбувся значний ріст прямих іноземних інвестицій під керівництвом ТНК.

З середини 80-х років також спостерігається значне збільшення інвестицій ТНК у менш індустріальний світ; такі інвестиції з приватними банківськими позиками, зростали набагато швидше, ніж допомога з боку держави на розвиток

чи багатостороннє банківське кредитування. Обтяжений борг, низькі ціни на товари, структурна перебудова та безробіття, уряди у всьому менш індустріальному світі сьогодні розглядають ТНК, за висловом британського журналу The Economist, як "втілення сучасності та перспективи багатства: повні технологій, багаті на капітал, рясніють кваліфікованими робочими місцями" [38].

Для ТНК, менш індустріальні країни пропонують не просто потенціал для розширення ринку, але також знижують заробітну плату та мають менше нормативних актів, що стосуються охорони здоров'я та екології.

Так, у 1992 р. Іноземні інвестиції в менш індустріальні країни становили понад 50 млрд. Доларів США; ця цифра зросла до 71 млрд. дол. США 1993 р. Та 80 млрд. Дол. США у 1994 р. У 1992–93 рр. На менш індустріальні країни припадало від однієї третини до двох п'ятих глобальних ПІІ, це більше ніж будь-коли з 1970 року. Однак ці потоки не були розподілені рівномірно, більшість з цих інвестицій зосереджено в Азії, а саме, до 80 відсотків усіх ПІІ у менш розвинений індустріальний світ [76].

Ост-Індська компанія, створена в 1600 р. З торговою імперією, яка оточувала земну кулю, була матір'ю сучасних ТНК. Хоча імпорт прянощів, текстилю та чаю спричинив революцію у стилі життя у Великобританії, дії компанії стали недобросовісними та включали в себе загальні хитрощі, адже компанія керувала мільйонами та мала свою приватну армію. Коли Китай спробував зупинити фірму від захоплення країни контрабандними наркотиками, розпочались дві Опієві війни [66].

Ост-Індська компанія започаткувала цикл корупції, та різного роду не чесних фінансових заходів. Також запустила акціонерну модель корпоративної власності, яка дозволила компаніям вийти за межі встановлених правил і призвела до вибуху нових корпорацій в Європі та США в останній третині XIX століття [52].

Тоді, коли впізнавані сучасні ТНК поширились в країнах, що розвиваються, спочатку зосереджувались на транспорті, будували залізниці, щоб полегшити видобуток сировини та маркетинг своїх виробництв. Незабаром ТНК

розширилися до сфери зв'язку (телефони, радіо, кіно), енергетики (нафта, газ, електроенергія), а згодом і виробництва [26].

Перша хвиля розширення ТНК досягла максимуму безпосередньо перед фрагментацією світових ринків у Великій депресії та Другій світовій війні. У післявоєнну епоху ТНК знову розширилися, хоча великі країни, що розвиваються в Латинській Америці та пізніше Африці, встановили обмеження на їх діяльність, щоб захистити місцеву промисловість, що зароджується. Багато країн націоналізували галузі, роблячи ТНК набагато обережнішими до інвестицій [27].

На хвилі нафтового шоку 1970-х та боргової кризи, що настала, уряди країн, що розвиваються, почали послаблювати обмеження, змагаючись за залучення іноземних інвестицій, що спричинило нову хвилю розширення ТНК. Промисловість та видобувна промисловість вели лідируючі позиції, але хвиля справді розійшлася в таких сферах послуг, як фінанси, консультації з управління, туризм, готелі та фастфуди. Станом на 2014 рік на послуги припадало 63% прямих іноземних інвестицій, що в два рази перевищувало частку виробництва (26%); первинний сектор (ферми, шахти, газ та нафта) становив менше 10% [85].

За останні тридцять років також спостерігається зростання нових ТНК з країн, що розвиваються, у країнах Південної і Східної Азії та Латинської Америки. У 2013 р. Південні ТНК мали активи в розмірі 460 млрд. Дол. США порівняно з 858 млрд. Дол. США в активах їх північних колег [84].

У 2011 році дев'ять з десяти африканських телекомунікаційних компаній були з інших країн, що розвиваються [75]. За даними ООН, країни Азії що розвиваються (тобто без Японії) зараз інвестують за кордон більше, ніж будь-який інший регіон [60]. Порівняно з аналогами у розвинених країн, більше південних ТНК належать державі чи материнській компанії, а більша частина базується на первинному секторі або на виробництві ресурсів, таких як залізо, сталь та цемент [82]. ТНК країн, що розвиваються, широко використовують "проміжні" технології, що вимагають більше праці та інтенсивності, а тому

створюють більше робочих місць. Як і їхні північні колеги, їх результати щодо соціальної та екологічної відповідальності дуже різняться [16].

Незважаючи на те, що зростаючі інвестиції Китаю в видобувні галузі в Африці (і його менш рекламований сплеск у Південно-Східній Азії та Латинській Америці) добре відомі, китайські компанії також взяли на себе значну кількість інфраструктурних проектів, які європейські або американські фірми визнали надто ризикованими [22].

Південні ТНК також стали основними інвесторами в північній економіці. У Великобританії індійська Tata Steel зараз володіє Corus, тоді як Tata Motors - Jaguar; Бразильський гірничодобувний конгломерат Vale придбав другу найбільшу в Канаді гірничодобувну компанію Inco у 2006 році; Мексиканська динамічна цементна компанія Cemex створила глобальну мережу шляхом злиттів та поглинань. Спроби китайських компаній придбати американські фірми кілька разів викликали націоналістичну реакцію.

Більшість сучасних ТНК мало нагадують вертикально інтегровані корпорації того часу, де, наприклад, United Fruit безпосередньо володів і управляв своїми банановими плантаціями, а Ford - своїми фабриками. Сьогодні ТНК сидять на вершині складних «глобальних виробничих мереж», координуючи мережу взаємопов'язаних фірм у багатьох місцях, завдяки приголомшливому поєднанню субпідрядів, аутсорсингу, офшорингу, партнерських відносин та злиттів і поглинань. У 2012 році глобальні виробничі мережі становили 80% міжнародної торгівлі [83].

Політичне значення ТНК викликає гострі суперечки. Скорочення "ТНК" насправді дещо вводить в оману, оскільки мало хто є справді транснаціональним: більшість з них зберігають високий ступінь зв'язку з рідними країнами, особливо з точки зору того, де лежить влада у прийнятті рішень, і де розташовані важливий кінець досліджень та проектування. Ця ідентичність формує їхні корпоративні культури, іноді приводячи до гібридних форм: коли японські ТНК створюють завод у Європі, вони поєднують японську та європейську практику роботи. І іноді викликають суперечності, до прикладу

тихоокеанський острів Вануату, де місцеве населення висловлювало роздратування тим, що китайські будівельні компанії не лише імпортують китайських робітників, але вони навіть вирощували власні овочі, мінімізуючи вигоди для місцевого бізнесу [34].

Тим не менше, у вищих ешелонах ТНК працює персонал міжнародної еліти, яка в основному ізольована від місцевого середовища. Вони роблять покупки в тих самих розкішних бутиках, відправляють своїх дітей до міжнародних шкіл і без особливих зусиль пересуваються по всьому світу в літаках бізнес-класу. У 1980-х гаряча тема в Латинській Америці полягала в тому, чи їхні країни все ще мають справді "національну буржуазію", чи еліти регіону настільки американізувались і не мали коренів, що воліли скоріше експлуатувати своїх співвітчизників і робити покупки в Маямі, ніж будувати процвітаючу економіку вдома. Це питання все ще залишається відкритим.

Підсумовуючи вищезазначене, хочеться виділити, що хоча історія створення і появи перших ТНК розпочалася не так давно, за цей проміжок часу, у світі змінилося багато речей, так само як і підхід та методи роботи корпорацій. Можна говорити, що вчинки корпорацій були зосереджені на збільшення свого заробітку, і методи завдяки яким це реалізовували були спірними, з іншого боку ТНК створювали робочі місця для населення, розвивали інфраструктуру і давали поштовх економіці, на сьогодні ми бачимо лише результат. Можна констатувати, що ТНК сьогодні - це важливий гравець як із фінансової сторони, так і на міжнародній арені, а те що було раніше, на сьогодні вже історія.

1.2. Поняття транснаціональних корпорацій в сучасному міжнародному праві

Незважаючи на те, що про ТНК багато пишуть і часто згадують, визначення ТНК часто буває різноманітним і суперечливим. Наприклад, у популярній енциклопедії Вікіпедія ТНК поєднуються з мультинаціональними корпораціями (МНК). Згідно з Вікіпедією, транснаціональна корпорація або ТНК - це корпорація чи підприємство, що управляє виробничими установами або надає

послуги щонайменше у двох країнах. Дуже великі транснаціональні корпорації мають бюджети, які перевищують бюджети багатьох країн. Багатонаціональні корпорації можуть мати потужний вплив у міжнародних відносинах та місцевій економіці. Багатонаціональні корпорації відіграють важливу роль у глобалізації; дехто стверджує, що у відповідь на глобалізацію розвивається нова форма МНК: „глобально інтегроване підприємство” [79].

Основним періодом розвитку ТНК було ХХ століття, тому ця форма бізнесу є відносно новою і не існує чітко визначеної та повної теорії ТНК. Навіть назва і визначення цієї форми бізнесу все ще є предметом для обговорення.

Спочатку був похідний термін "корпорація" з римського права. Відповідно до римського законодавства часів Юстиніана, термін "корпорація" посилялися на держави (хоча держава не підпадала під цивільний закон; імперське казначейство дійсно мало права власності та інші цивільні права та обов'язки, і могло судитися та подавати позов до звичайних судів), муніципалітетів (вони мали право володіти майном укладати контракти, отримувати подарунки та спадщину, пред'являти позови та судитися), а також приватним об'єднанням включаючи організації для підтримання релігійного культу, похоронні клуби, політичні клуби та гільдії ремісників або торговців (обсяг їхніх прав залежав від наданих привілеїв та свобод імператором) [78].

У ХХ столітті з розвитком транскордонної ділової діяльності деякі корпорації стали залучатись до прямих іноземних інвестицій і з цього часу були названі в науковій та публіцистичній літературі “транснаціональні” чи “мультинаціональні” корпорації.

Історія визначення цієї форми бізнесу зайняла кілька десятиліть. На перший час термін "багатонаціональний" по відношенню до корпорації використовував Девід Лілієнталь, який, у квітні 1960 р. подав до Технологічного інституту Карнегі статтю на тему «Менеджмент та Корпорації 1985 », яка згодом була опублікована під назвою « Мультинаціональна корпорація » (МНК). Лілієнталь визначив транснаціональні корпорації як “корпорації ... які мають свій дім в

одній країні, але які діють і живуть відповідно до законів та звичаїв інших країн [54].

У дослідженнях того часу, як правило, використовували термін "транснаціональна корпорація" або "Мультинаціональне підприємство". Хоча і визначення є різними по своїй суті. Наприклад, на думку Дж. Даннінг, мультинаціональне підприємство - це також компанія, що здійснює прямі іноземні інвестиції задля отримання прибутку в більш ніж одній країні [36].

За визначенням дослідницької програми Гарвардського університету, до транснаціональних відносяться компанії, що мають більше шести закордонних дочірніх фірм. ООН, вивчає діяльність міжнародних корпорацій, довгий час (з 1960-х рр.) відносила до ТНК компанії, що мають річний оборот, що перевищує 100 млн доларів, і філії не менше ніж в шести країнах. Пізніше стали використовуватися менш жорсткі критерії. В останні роки було зроблено уточнення: про міжнародний статус фірми свідчить такий показник, як частка продажів, реалізованих за межами країни резидента. Деякі експерти ООН відносять до ТНК будь-яку компанію, що має виробничі потужності за кордоном [81].

В енциклопедії банківської справи та фінансів наголошується, що під назвою ТНК «фігурують гігантські компанії, зайняті у виробництві або торгівлі і є дійсно транснаціональними за розмахом своєї діяльності і, як стверджується, міжнародними по своїй політиці і поглядам, на відміну від національних компаній, які в своїх операціях обмежені і ставлять в основу "національні інтереси і політику"» [7].

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) використовує термін "мультинаціональні корпорації" для позначення "транснаціональних корпорацій". У своєму документі "Міжнародні інвестиційні та багатонаціональні підприємства: Керівні принципи ОЕСР для міжнародних підприємств" - ОЕСР пояснює, що має на меті забезпечити, щоб МНК: "діяли в гармонії з політикою країн, в яких вони працюють", і "розвивали більше взаєморозуміння між

бізнесом , урядом та працею " [56]. На жаль, керівні принципи ОЕСР не дають чіткого визначення ТНК / МНК, хоча існує визначення поняття "підприємство".

У 1977р. Центр ООН з транснаціональних корпорацій розпочав переговори щодо створення добровільного Кодексу поведінки щодо ТНК. Кодекс поведінки мав на меті побудувати позитивний зв'язок між ТНК та цілями розвитку. Кодекс поведінки ООН визначає ТНК як: "... підприємства, незалежно від країни походження та власності, включаючи приватні, державні або змішані, що складаються з суб'єктів у двох або більше країнах, незалежно від правової форми та сфери діяльності цих суб'єктів, які діють за системою прийняття рішень створених в центрі, в яких ці суб'єкти настільки пов'язані між собою, за допомогою власності чи іншим чином, що один або декілька з них можуть мати значний вплив на діяльність інших, зокрема, ділитися знаннями, ресурсами та відповідальністю з іншими " [78].

ТНК є "публічною" корпорацією, яка торгує своїми акціями на фондових біржах або через брокерів. Громадськими покупцями є "акціонери", включаючи приватних осіб та установи, такі як банки, страхові компанії та пенсійні фонди [42]. У звіті про світові інвестиції ЮНКТАД використана термінологія "багатосторонніх рамок", щоб аргументувати угоду "про створення параметрів міжнародних ділових операцій" [79]. Звіт про світові інвестиції посиляється на збільшення кількості двосторонніх інвестиційних угод між країнами, що розвиваються, або в рамках угод про регіональну інтеграцію. За повідомленням Звіту про світові інвестиції, ЮНКТАД також сприяє обговоренню міжнародних угод для покращення розуміння цього питання, особливо щодо аспектів розвитку.

Ключовою особливістю, яку ігнорують при спробах дати визначення ТНК, є те, що вони надають дедалі потужніший вплив на міжнародні відносини та соціальний розвиток. Цей вплив випливає з їхнього значного економічного впливу, що, в свою чергу, призводить до важелів з боку державних чиновників, а також великої кількості ресурсів у їх розпорядженні для зв'язку з громадськістю.

Досліджуючи еволюцію ТНК, ми отримуємо краще розуміння ТНК як не лише економічних суб'єктів права, але й як ключових суб'єктів на глобальному рівні.

Крім цього, установи, що вивчають соціальний вплив ТНК, як правило, використовують термін "мультинаціональне підприємство". Тристороння декларація принципів щодо мультинаціональних підприємств та соціальна політика 1977 р. дали таке визначення " мультинаціональним підприємствам ": "До мультинаціональних підприємств належать підприємства, незалежно від того, є вони державними, змішаними або приватною власністю, яка володіє або контролює виробництво, розподіл, послуги чи інші об'єкти за межами країни, в якій вони базуються. Ступінь самостійності суб'єктів всередині транснаціонального підприємства по відношенню один до одного дуже різняться, залежно від характеру зв'язків між такими суб'єктами та сферами їх діяльності а також враховуючи велику різноманітність у формі власності, розмірах, природі та місцезнаходженню діяльності відповідних підприємств" [47].

Проект Кодексу поведінки ООН щодо транснаціональних корпорацій (версія 1983) яка насправді так і не була затверджена, запропонувала два можливих визначення ТНК: " Термін "Транснаціональна корпорація", як використовується в цьому Кодексі, означає підприємство, що складається з суб'єктів господарювання в двох або більше країнах, незалежно від правової форми та сфери діяльності цих суб'єктів, який діє за системою прийняття рішень, дозволяючи узгоджену політику та загальну стратегію через один або кілька центрів прийняття рішень, в яких суб'єкти господарювання пов'язані, шляхом права власності чи іншим чином, що один або кілька з них можуть мати можливість чинити значний вплив на діяльність інших, і, зокрема, на обмін знаннями, ресурсами та обов'язками з іншими " або " Термін "транснаціональна корпорація", як використовується в цьому Кодексі означає підприємство державної, приватної чи змішаної форми власності, що знаходиться в двох або більше країнах, незалежно від правової форми та сфери діяльності цих суб'єктів, які функціонують в рамках системи прийняття рішень, дозволяючи узгоджену

політику та загальну стратегію через один або кілька центрів прийняття рішень, в яких суб'єкти господарювання так пов'язані, шляхом права власності чи іншим чином, що один або кілька з них можуть мати можливість здійснити значний вплив на діяльність інших, і, зокрема, на обмін знаннями, ресурсами та обов'язки з іншими " [80].

У 1992-1993 роках програма транснаціональних корпорацій була вперше передана до департаменту економічного та соціального розвитку ООН, а пізніше до Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД). Зараз це реалізується Відділом ЮНКТАД з інвестицій, технологій та розвитку підприємств. ЮНКТАД продовжує використовувати термін "транснаціональні корпорації" і надав йому таке визначення: " ТНК - це зареєстровані або некорпоративні підприємства, до складу яких входять материнські підприємства та їхні іноземні філії. Материнське підприємство визначається як підприємство, яке контролює активи інші суб'єкти господарювання в інших країнах, крім його батьківщини, як правило, володіючи певним капіталом "[86].

Підсумовуючи, хотілось би виділити, що підходи до визначення поняття транснаціональних корпорацій кардинально різні, єдиного визначення не існує, але на мою думку через юридичну природу ТНК термін " Корпорація " не здається доречним. Насправді з юридичної точки зору ТНК не є єдиним цілим, а скоріше це система окремих юридичних осіб. Тому такий термін як " Корпорація " можна було б замінити, наприклад, " групою " або " альянсом ", що було б більш близьким до природи цієї форми бізнесу. Як на мене, найбільш вдале визначення надав ЮНКТАД, що " ТНК - це зареєстровані або некорпоративні підприємства, до складу яких входять материнські підприємства та їхні іноземні філії ".

1.3. Основні ознаки та класифікація транснаціональних корпорацій

Звертаючись до поняття «транснаціональна корпорація» можна згадати, що Організація Об'єднаних Націй вперше використовувала його, маючи на увазі підприємство будь-якої форми власності та країни походження, яке має відділення в двох або більше країнах, що функціонують відповідно до системи

прийняття рішень, що дозволяє проводити узгоджену політику і загальну стратегію.

Надалі Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) розширила поняття ТНК за допомогою включення в нього головних (материнських) компаній і зарубіжних філій (Дочірніх компаній). Аналіз сучасних публікацій по темі поняття і ознак ТНК, відзначимо, що під транснаціональної розуміється велика монополістична фірма або їх об'єднання:

- 1) володіє зарубіжними інвестиціями;
- 2) господарська (виробнича, торгово-збутова) діяльність яких виходить за межі одного держави, тобто їх діяльність носить міжнародний характер [1].
- 3) має розгалужену мережу філій і «дочірніх» компаній;
- 4) здатна значно впливати на сферу (Сфери) економіки окремої держави [2].

До того ж є і інші критерії віднесення тієї чи іншої юридичної особи до ТНК. Зокрема, згідно з визначенням ООН, кваліфікуючою ознакою ТНК є - річний дохід понад 100 млн дол. США.

Міжнародний досвід інвестування сформував ще ряд критеріїв віднесення компанії до транснаціональної, якими є:

- Мінімальна кількість країн, в яких діє компанія. В залежності від різних підходів зустрічаються думки про присутність мінімум в 2-6 країнах;
- Мінімальна кількість країн, в яких розміщені виробничі потужності компанії;
- Певний розмір, якого досягла компанія;
- Мінімальна частка іноземних операцій в доходах або продажах фірми (як правило, 25%);
- Володіння не менше, ніж 25% «голосуючих» акцій в трьох або більше країнах (той мінімум пайової участі в закордонному акціонерному капіталі, який забезпечував би фірмі контроль над економічною діяльністю закордонного підприємства і представляв би прямі зарубіжні інвестиції; багатонаціональний склад персоналу компаній, склад її вищого керівництва [4].

Говорячи про юридичні ознаки ТНК, слід погодитися з думкою, висловленою М.М. Богуславським про те, що «найбільш характерною особливістю ТНК є невідповідність між економічним змістом, економічною сутністю і юридичною формою, при цьому економічна єдність оформлюється юридичною множинністю, що служить інтересам власників ТНК »

Очевидно, що на практиці і справді складно визначити приналежність ТНК тієї чи іншої держави, так як материнські, дочірні, і т.д. компанії можуть створюватися по праву різних держав і мати різну правосуб'єктність. Це свідчить про те, що основними ознаками ТНК, які дозволяють розкрити їх правову природу, є наступні:

- 1) юридична множинність;
- 2) міжнародний характер діяльності;
- 3) здатність впливати на економіку приймаючої держави.

Розглядаючи класифікацію ТНК, звернемося до стандартів ЮНКТАД, згідно з якими всі ТНК, що функціонують в світовій економіці, можна поділити на:

- 1) інтернаціональні (тобто національні монополії із зарубіжними активами);
- 2) багатонаціональні (або мультинаціональні), тобто міжнародні корпорації, що об'єднують національні: компанії ряду держав на виробничій і науково-технічній основі);
- 3) глобальні (тобто корпорації, які інтегрують в єдине господарську діяльність, здійснювану в різних країнах) [9].

Таким чином, в основі класифікації видів ТНК лежить ступінь транскордонного проникнення, ніж вона вище, тим більше інтеграційною буде діяльність ТНК. Тому інтернаціональні ТНК є національними по своєму капіталу, але міжнародними за сферою діяльності; мультинаціональні ТНК є міжнародними не тільки за сферою діяльності, але і за капіталом; а глобальні ТНК є міжнародними і за сферою діяльності, і за капіталом, і при цьому об'єднують зовнішньоекономічну діяльність, здійснювану в різних країнах.

Наступним кроком розглянемо, чим відрізняється транснаціональна корпорація від мультинаціональної та світової компанії, транснаціональні компанії вважаються більш важко структурованою організацією з більш складною внутрішньою системою. Замість безпосереднього відкриття певних філій в одній країні, вкладають у компанії, які відкривають ці філії або організації. При цьому транснаціональна компанія дає владу кожній з філій та вимагає лише звітності, тобто зазвичай здійснюється в одному центральному або регіональному офісі.

Що стосується мультинаціональних компаній, то такі компанії справді роблять інвестиції в різні країни, але вони не мають продавати однаковий товар або послуги в кожній країні без подальшої адаптації. Мультинаціональні компанії стурбовані попитом та інтересами на місцевому ринку, тому вони адаптують продукцію відповідно до потреб та побажань кожного ринку.

Світові компанії практикують інвестиції одночасно у багатьох країнах. Однак вони не враховують прямих інтересів місцевого ринку і вважають за краще розвивати імідж певного бренду та робити його бажаним у кожній країні. Такі компанії, як правило, знають у всьому світі відомі фірми-бренди тепло приймають на кожному ринку, на який вони хочуть увійти.

Основними характеристиками ТНК є:

- Вони прагнуть досягти конкурентної переваги та максимізації прибутку шляхом постійного пошуку найдешевших та найефективніших виробничих місць у всьому світі;
- Вони мають географічну гнучкість;
- Вони можуть переносити ресурси та операції в будь-яке місце у світі;
- Значна частина їхньої робочої сили знаходиться у країнах, що розвиваються, але часто наймаються опосередковано через дочірні компанії.

Активи ТНК розподіляються по всьому світу, а не зосереджуються в одній або двох країнах - наприклад, 17 із 100 найбільших ТНК мають 90% своїх активів в інших країнах, не в тій де знаходиться головний офіс.

ТНК економічно дуже заможні, отже, потенційно потужніші, ніж багато держав світу. За даними Oxfam, із 100 найкращих «збирачів доходів» у світі 70 - це корпорації та лише 30 - країни або національні держави. Наприклад, БП (нафтогазова компанія) більша за Фінляндію, тоді як Шеврон більший за Ірландію, а сукупний річний дохід 200 найбільших ТНК перевищував дохід ВВП 182 національних держав, що містять 80% світового населення.

Критики нагадують, що ВВП і річний дохід вимірюють різні речі, тому ці цифри можуть не показувати фактичних відмінностей в економічних потужностях, але, крім цього, відносна економічна сила ТНК зроста порівняно з національними державами за останні кілька десятиліть, і сьогодні ТНК володіють набагато більшою економічною владою, ніж раніше.

З 1970-х років ТНК приступили до значних інвестицій у країни, що розвиваються, через високі витрати на робочу силу та високий рівень промислових конфліктів на Заході, що зменшило прибуток. Ці інвестиції значною мірою допомогли країнам, що розвиваються, які активно шукали інвестиції, ТНК, створивши спеціальні зони, що називаються зони обробки експорту, або зони вільної торгівлі, в яких ТНК заохочували будувати фабрики для експорту на Захід.

Зони вільної торгівлі пропонували такі стимули, як інфраструктура, що надається урядом (транспортні сполучення), мало контролю за будівництвом та низькі податки. На сьогоднішній день у світі існує понад 5000 зон вільної або експортної переробки, в яких працює понад 43 мільйони робітників, більшість з яких розташовані на територіях Китаю [96].

Кожна компанія у світі має свої причини, які змушують її вирішувати, якою компанією вона хоче стати. Відповідно, транснаціональний вид компанії застосовується не для всіх компаній і має певні специфікації, які робить це унікальним рішенням для ведення бізнесу.

Підсумовуючи, варто зазначити, що хоча ТНК і поділяють на інтернаціональні, мультинаціональні та глобальні, але корпорації мають можливість переходити з однієї форми в іншу, це все залежить від відносин між

материнською та дочірніми компаніями, одже межі виділити складно, оскільки це дуже рухливі механізми, все залежить від взаємовідносин між ними. ТНК володіють великим впливом та фінансовими можливостями, вони знаходяться у різних країнах і методів якими вони можуть маніпулювати задля власної вигоди - безліч.

РОЗДІЛ 2

МІЖНАРОДНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ.

2.1. Особливості міжнародно-правового регулювання транснаціональних корпорацій

У наукових джерелах, документах міжнародних організацій зустрічається використання термінів «транснаціональна корпорація», «мультинаціональне підприємство», «мультинаціональна корпорація», «глобальна корпорація», «група мультинаціональних компаній», що ускладнює визначення об'єкту міжнародно-правового регулювання та характеризує певні відмінності у підходах до розуміння підприємств, які здійснюють свою діяльність у більш, як двох державах.

Зауважимо, що ООН на даний час у своїй діяльності використовує термін «транснаціональні корпорації», яким ми і оперуватимемо для цілей нашого дослідження. Одним із перших наукових дефініцій терміну ТНК вважається визначення К. Шмітхоффа, опубліковане 1971 року: «комбінація компаній різних національних юрисдикцій, пов'язаних участю в акціонерному капіталі, управлінським контролем чи договорами, які становлять господарюючу одиницю» [67]. Зауважимо, що це визначення не втратило актуальності впродовж 50 років та включає в себе ключові ознаки ТНК.

Дефініція ТНК, передбачена проектом Кодексу поведінки ТНК [55], визначає транснаціональну корпорацію як "підприємство державної, приватної або змішаної форми власності, що включає суб'єкти у двох або більше країнах, незалежно від правової форми та сфер діяльності цих суб'єктів, яке діє в рамках системи прийняття рішень, дозволяючи узгоджену політику та спільну стратегію через один або кілька центрів прийняття рішень, в яких суб'єкти господарювання пов'язані між собою власністю чи іншим способом, що один або декілька з них можуть мати можливість значного впливу на діяльність інших, зокрема, при обміні знаннями, ресурсами та розподілі відповідальності».

Згодом, підхід до формулювання дефініції ТНК у документах ООН став більш лаконічним: «господарюючий суб'єкт, що діє в більш ніж одній країні, або сукупність господарюючих суб'єктів, що діють у двох або більше країнах - незалежно від їх правової форми, незалежно від країни реєстрації чи країни, де проводиться діяльність, індивідуальна чи колективна» [30].

Зауважимо, що юридично обов'язковий інструмент міжнародного права прав людини з регулювання діяльності транснаціональних корпорацій та інших бізнес-утворень, оприлюднений 2018 року, оперує таким поняттям як “Бізнес-активність транснаціонального характеру” - будь-яку спрямовану на отримання прибутку економічну діяльність, у тому числі, але не тільки, виробничу або комерційну діяльність, здійснювану фізичною або юридичною особою, включаючи діяльність, здійснювану за допомогою електронних засобів, яка має місце або включає в себе дії, осіб чи вплив двох або більше національних юрисдикцій [6].

Слід підкреслити, що первинним терміном, який використовувався ООН, був саме «мультинаціональна корпорація» - підприємства, які володіють та контролюють виробничі потужності чи надання послуг поза межами держави базування» [64]. Перехід до застосування терміну ««транснаціональна корпорація»» пояснюється бажанням підкреслити транскордонну діяльність відповідної корпорації та відрізнити її від такої «багатонаціональної корпорації», яка перебуває у власності та контролі суб'єктів господарювання з декількох держав [94].

У той же час, використання терміну «мультинаціональна корпорація» є характерним для документів Міжнародної організації праці, Організації економічного співробітництва та розвитку, при цьому остання оперує також терміном «група мультинаціональних компаній» - компанії, розташовані у різних економіках, під контролем чи впливом одного власника, де б він не був розташований [18].

ЮНКТАД регулярно представляє свій "індекс транснаціональності", який розраховується як середнє арифметичне з таких трьох коефіцієнтів: "іноземні

активи до загальної суми активів, іноземні продажі до загального обсягу продажів та іноземна зайнятість до загальної зайнятості". Таким чином, вирішальні фактори вбачаються в розташуванні активів, продажів та зайнятості. Більше того, можна додати такі фактори, як національність ради директорів та акціонерів, орієнтація на світові ринки та включення в наднаціональний статут [24].

Дослідники проблематики ТНК погоджуються, що відмінності між змістом понять «мультинаціональна корпорація» та «транснаціональна корпорація» є не принциповими та не є предметом ані наукових, ані прикладних дискусій [24] та пропонують зосередитися на характеристиках та впливі ТНК, їх відмінностях від «внутрішніх» корпорацій» та пошуку ефективних важелів регуляторного впливу.

Невідповідність інструментів міжнародного права реальному впливу транснаціональних корпорацій була визнана Міжнародним судом ООН ще 1970 року у рішенні по справі *Barcelona Traction, Light and Power Company, Limited* [18]. Зокрема, суд вказав, що «беручи до уваги важливі події останнього півстоліття, зростання іноземних інвестицій та розширення міжнародної діяльності корпорацій, зокрема холдингових компаній, які часто є багатонаціональними, та враховуючи характер зростання інтересів держави, на перший погляд може здатися дивним, що еволюція права не пішла далі і що жодні загальновизнані норми в цьому питанні не викристалізувались на міжнародній площині.

Невпинний розвиток та збільшення обсягів ТНК, усвідомлення загроз, яку вони являли для держав, що розвиваються, викликали значну стурбованість міжнародної наукової спільноти протягом другої половини ХХ століття, оскільки цей новий тип корпорацій вважався здатним підірвати суверенітет держав

Як влучно зазначили автори дослідження «Соціологічний інституціоналізм та світове суспільство», міжнародна наукова спільнота намагається пояснити дифузю глобальних інституцій між країнами, незважаючи на відсутність глобального регуляторного гегемону та в умовах різного внутрішнього контексту [68].

У свою чергу, Я.Вутерс та А.-Л.Чане зауважують на нездатності національного законодавства адекватно реагувати на виклики, які ставлять ТНК і виділяють такі тенденції творення міжнародно-правових норм, які стосуються ТНК: міжнародна спільнота, визнаючи корисні наслідки міжнародного бізнесу, доклала зусиль, щоб забезпечити компаніям стабільне середовище, надавши їм права відповідно до міжнародних інвестицій та міжнародного законодавства про права людини. По-друге, реагуючи на неодноразові повідомлення про причетність ТНК до порушень прав людини, серйозних збитків навколишньому середовищу та злочинів, низка ініціатив була спрямована на притягнення компаній до відповідальності за міжнародним правом прав людини, охорони навколишнього середовища та міжнародним кримінальним правом [94].

Також вказані автори зауважують, що ТНК можуть безпосередньо впливати на права людини в суспільствах, в яких вони працюють, наприклад, працевлаштовуючи дітей або використовуючи примусову працю або території корінних народів без їхньої згоди, застосовуючи дискримінаційну політику підбору кадрів, або завдаючи шкоди навколишньому середовищу і тим самим загрожуючи життю та здоров'ю людей. ТНК також можуть побічно заподіяти шкоду, якщо створюють стимули для державних органів порушувати права людини в комерційних цілях або якщо підтримують режими, які порушують права людини, забезпечуючи інфраструктуру, фінансові засоби або міжнародний авторитет[94]. Всі вище перелічені аспекти актуалізують потребу у виробленні норм міжнародного права щодо ТНК.

Нормотворча діяльність груп держав та міжнародних організацій щодо ТНК з перемінною активністю тримає вже близька шістдесяти років, відображуючи зміни пріоритетів, появу нових викликів та позицію найвпливовіших держав світу. Саме тому у нашому дослідженні ми спробуємо виокремити та обґрунтувати окремі етапи:

1. Період 1960-1970 років відзначився актуалізацією проблематики ТНК у міжнародних та внутрішньодержавних відносинах, намаганнях держав, що розвиваються, спонукати міжнародну спільноту, насамперед, Організацію

Об'єднаних Націй, до вироблення міжнародно-правових інструментів із стримання ТНК, регулювання порядку здійснення іноземних інвестицій. «Офіційним стартом» діяльності ООН щодо ТНК можна вважати 1972 рік, коли Економічна та Соціальна Рада ООН звернулася із резолюцією до Генерального секретаря ООН щодо створення «групи виданих осіб... для вивчення ролі та впливу мультинаціональних корпорацій на процеси розвитку держав, насамперед, тих, що розвиваються, а також на ускладнення міжнародних відносин...».

Держави, що розвиваються, а саме група держав G77, вбачили вирішення проблеми нездатності національного законодавства та слабкості владного апарату для утримання діяльності ТНК в національних інтересах шляхом залученням впливу ООН. Так, у 1974 році було прийнята Декларація про встановлення нового міжнародного економічного порядку [5], яка закликала до "регулювання та нагляду за діяльністю транснаціональних корпорацій шляхом вжиття заходів в інтересах національних економік країн, де такі транснаціональні корпорації діють на основі повного суверенітету цих країн". Програма дій щодо встановлення Нового світового економічного порядку (частина V «Регулювання та контроль над діяльністю транснаціональних корпорацій») передбачала необхідність створення, прийняття та імплементації міжнародного кодексу поведінки транснаціональних компаній з метою:

- попередження втручання у внутрішні справи держав, в яких вони здійснюють свою діяльність та попередження їх співпраці із расистськими режимами та колоніальними адміністраціями;
- регулювання їх діяльності у приймаючих державах з метою викорінення обмежувальних ділових практик та погодження із національними планами розвитку держав, що розвиваються;
- регулювання виведення прибутків транснаціональних корпорацій тощо [63].

Також 1974 року було утворено Центр ООН з питань транснаціональних корпорацій (The United Nations Centre on Transnational Corporations). Саме тоді і почалася робота над узгодженням тексту та юридичного статусу Кодексу

поведінки транснаціональних корпорацій, що проявило діаметрально протилежні погляди розвинутих держав та держав, що розвиваються, на проблематику транснаціональних компаній. Зауважимо, що у 1992 році Генеральний секретар ООН визнав, що консенсус щодо Кодексу поведінки ТНК є неможливим, і робота ООН щодо транснаціональних компаній була передана до сфери відання ЮНКТАД.

Е.Лім відзначає, що цей період характеризувався протистоянням інтересів саме держав, що розвиваються, та розвинених держав щодо регулювання діяльності ТНК, у той же час наступні періоди характеризувалися залученням до процесу обговорень та прийняття міжнародно-правових норм неурядових міжнародних організацій, безпосередньо транснаціональних корпорацій, органів ООН [53].

2. Період 1970-1990 років характеризувався зниженням активності міжнародної спільноти щодо регулювання діяльності ТНК та актуалізацію питань впливу ТНК на екологічну ситуацію у приймаючих державах. Врешті-решт міжнародні та внутрішні події послабили коаліцію країн, що розвиваються. Швидке зростання цін на нафту та світова рецесія наприкінці 70-х років призвели до втрати актуальності участі у міжнародній політиці. Зокрема, боргова криза в Латинській Америці, яка розпочалася у Мексиці в 1982 році, привернула увагу урядів до внутрішніх проблем, таких як реструктуризація комерційних банківських позик та інші дефляційні заходи. Країни, що розвиваються, також стали більш сприйнятливими до іноземних інвестицій та більше не розглядали Новий міжнародний економічний порядок як практичний засіб досягнення економічного розвитку [53].

У свою чергу ООН більш опікувалася питаннями охорони навколишнього природного середовища, зокрема, у доповіді Брундленда (1987 рік) було наголошено на впливі транснаціональних корпорацій на навколишнє природне середовище та безпосередньо пов'язана діяльність ТНК із досягненням цілей сталого розвитку [65]. У тексті доповіді зауважується, що ТНК відіграють важливу роль як власники, як партнери у спільних підприємствах, так і як

постачальники технологій у гірничодобувній та виробничій галузях у багатьох країнах, що розвиваються, особливо в таких екологічно чутливих областях, як нафта, хімікати, метали, папір та автомобілі. Вони також домінують у світовій торгівлі багатьма сировинними товарами на великі промислові підприємства, зокрема ТНК, покладається особлива відповідальність. Вони є джерелом дефіцитних технічних навичок, і вони повинні прийняти найвищі практичні стандарти безпеки та охорони здоров'я та взяти на себе відповідальність за безпечне проектування заводів та технологічних процесів, а також за навчання персоналу. ТНК також повинні запровадити аудит навколишнього середовища та безпеки своїх заводів, згідно стандартів інших дочірніх підприємств, а не тільки згідно вимог до місцевих компаній, які можуть бути менш жорсткими.

3. Глобальний договір ООН (2000 р.) та зміщення фокусу уваги до соціальної відповідальності ТНК. Відображаючи загальні глобальні зміни щодо уваги до питань корпоративної відповідальності, так і зростаючого впливу неурядових організацій у міжнародних відносинах, Глобальний договір наголошував на трансцендентних соціальних цілях, волонтаризмі та співпраці. За підтримки ТНК та відсутності опозиції з боку держав-членів, ООН успішно створила регулятивну основу, яка згодом розповсюдилася як частина більшого глобального руху корпоративної відповідальності [53].

Слушним видається зауваження Д.Колемана щодо взаємозв'язку Кодексу поведінки ТНК та Глобального договору: «дивовижним результатом є те, що кодекс поведінки ТНК, який, очевидно, був вилучений з порядку денного ООН у 1996 році, повернувся так швидко у формі Глобального договору. Із завершенням спроб створити жорсткий кодекс, міркування ООН щодо діяльності ТНК могли б навечно зникнути з її порядку денного. Незважаючи на те, що учасники та процес кардинально змінилися, нормативний кодекс поведінки, безсумнівно, є попередником добровільного Глобального договору[31].

4. Включення зобов'язань ТНК до цілей сталого розвитку. Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року [11] містить окремий пункт 12.6 щодо ТНК та звертає увагу на необхідності заохочувати компанії, особливо великі

та транснаціональні, до запровадження моделей ведення бізнесу на засадах сталості та включення інформації про їх впровадження до своєї звітності.

5. Увага до забезпечення прав людини при діяльності ТНК є предметом активної роботи органів ООН протягом останніх двадцяти років, при цьому доволі показовим є факт того, що прийняття міжнародно-правових норм щодо зобов'язань та відповідальності ТНК завжди було проблематичним та дискусійним. Так, 2003 року Підкомісія ООН із сприяння та захисту прав людини розробила проект Норм щодо відповідальності ТНК та інших господарських підприємств щодо прав людини [55]. Новітнім був підхід у регламентуванні відносин транснаціонального бізнесу та ТНК, адже на відміну від поширеної «добровільної моделі», текст Норм встановлював «недобровільний» і комплексний механізм, що створював безпосередні зобов'язання для ТНК та передбачав моніторинг недержавними суб'єктами (неурядовими організаціями та самими ТНК). Текст норм залишився тільки у статусі проекту та робота над ним було припинена 2005 року [17].

Тим не менш проект Норм став підґрунтям для розробки наступних документів, а саме Керівних принципів з питань бізнесу та прав людини (прийняті 2011 року) та «Юридично обов'язкового інструменту міжнародного права прав людини з регулювання діяльності транснаціональних корпорацій та інших бізнес-утворень» (прийнятого 2018 року).

6. У 2018 році Міжурядова робоча група відкритого складу щодо ТНК та інших підприємств в аспекті прав людини оприлюднила текст проекту (нульовий проект) «Юридично обов'язковий інструмент міжнародного права прав людини з регулювання діяльності транснаціональних корпорацій та інших бізнес-утворень». Мета цього міжнародного документу безпосередньо полягає у посиленні поваги, сприяння, захисту і здійснення прав людини у контексті бізнес-активності транснаціонального характеру, а також «забезпечення ефективного доступу до правосуддя та засобів захисту жертв порушень прав людини у контексті бізнес-активності транснаціонального характеру, й попередження таких порушень. Високу актуальність забезпечення прав людини

у діяльності ТНК підтверджує і ст.9: «Держави-учасниці гарантують у своєму національному законодавстві, що всі особи, які займаються підприємницькою діяльністю транснаціонального характеру на території такої Держави-учасниці або в інший спосіб знаходяться під її юрисдикцією чи контролем, мають взяти на себе зобов'язання належної обачності (duediligence) впродовж всього періоду такої підприємницької діяльності, беручи до уваги потенційний вплив на права людини у зв'язку із розміром, характером, контекстом і ризиком, пов'язаним із підприємницькою діяльністю». Більше того, положення ст.10 передбачають зобов'язання держав-учасниць передбачити у національному праві кримінальну, цивільну або адміністративну відповідальність фізичних та юридичних осіб (виділено автором) за порушення прав людини, допущені у межах їх підприємницької діяльності транснаціонального характеру[41].

Наступним пріоритетом у тематиці прав людини та ТНК стало питання гендерної рівності, зокрема 2019 року було опубліковано Доповідь Робочої групи з питань прав людини і транснаціональних корпорацій та інших підприємств, наданій Раді ООН з прав людини – «Гендерний вимір Керівних принципів ООН щодо бізнесу та прав людини»(Доповідь щодо гендерного виміру).

7. Застосування ТНК технологій Штучного інтелекту. Бурхливий розвиток використання штучного інтелекту ставить завдання із пошуку адекватного регулювання як для держав, так і міжнародної спільноти, саме тому лунають думки щодо розробки спеціальної міжнародної угоди в рамках ООН. Логічним розвитком положень Нульового проекту має стати розробка нового спеціального договору, за яким держави-учасники матимуть прийняти відповідне національне законодавства щодо застосування ТНК технологій штучного інтелекту. На думку Е.Шварца, існують два критичні обмеження щодо запровадження відповідальності ТНК за використання штучного інтелекту у шкідливий для суспільства спосіб: масштаби реального впливу технології не завжди відомі до випуску технології, що ускладнює точне розуміння об'єкту регулювання; по-

друге, важко оцінити ефективні засоби правового захисту від можливої шкоди, спричиненої такими технологіями [70].

Висновки. Феномен ТНК залишається одним із імперативів розвитку міжнародного права та предметом діяльності міжнародних урядових та неурядових організацій. У результаті нашого дослідження ми виокремили певні етапи генези розробки, обговорення та прийняття міжнародно – правових норм, що стосуються діяльності ТНК, та можемо стверджувати, що пріоритети міжнародної спільноти поступово змінюються у бік більшої комплексності, від суто проблематики соціально-економічної ситуації у державах, що розвиваються, до ролі ТНК у досягненні Цілей сталого розвитку, із особливим фокусом на охорону та захист прав людини у діяльності ТНК. Показовим є також те, що значна частина зусиль органів ООН із міжнародно-правового регулювання діяльності ТНК залишилася лише у вигляді проектів, що демонструє антагоністичні позиції держав, тим не менш, прослідковується очевидна тенденція, що кожен наступний проект містить напрацювання попередніх, тому такий «накопичувальний ефект» проявився у Юридично обов'язковому інструменті міжнародного права прав людини з регулювання діяльності транснаціональних корпорацій та інших бізнес-утворень.

2.2. Характеристика міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій

У сучасному світі постійно розширюються комерційні зв'язки між господарюючими суб'єктами є причиною того, що кордони між державами починають мати все менше значення в контексті світової економіки. Географія діяльності багатьох суб'єктів великого і малого бізнесу виходить за рамки окремої держави і стає міжнародною за своїм характером.

Розглядаючи діяльність сучасних підприємств з точки зору міжнародного права, перш за все, потрібно відзначити, що визначення національності юридичної особи є дуже непростим завданням. Діяльність будь-якої юридичної особи за загальним правилом повинна бути безпосередньо пов'язана з тим чи

іншим національним правопорядком. Однак природу національності юридичної особи не можна ототожнювати з національністю фізичних осіб, яку в обраному нами контексті можна замінити рівнозначним терміном «громадянство». Громадянська приналежність індивіда є категорією публічного права, вона встановлюється і забезпечується самою державою, інструментом ж визначення національності юридичної особи є колізійні норми, що діють в конкретній країні [41].

З метою подолання плутанини деякі вчені пропонують відмовитися від вживання терміна «національність» щодо юридичних осіб, так як він, не дивлячись на зовнішню схожість, має мало спільного з національністю фізичних осіб, натомість пропонується вживати термін «державна приналежність юридичної особи» [95].

Правосуб'єктність у міжнародному праві є особливо незрозумілим поняттям. Дискусії в юридичній літературі є заплутаними і часто вводять в оману. Хоча зараз визнають, що держави більше не є виключними суб'єктами міжнародного права, правова доктрина не завжди є послідовною у пропонуванні загального визначення міжнародної правосуб'єктності. Можна сказати, що там стільки ж визначень, скільки і авторів. Скоріш за все, це пов'язано з двома основними причинами. По - перше, питання про те, хто є суб'єктами міжнародного права, тісно пов'язане з концепцією самого міжнародного права. По - друге, " міжнародна правосуб'єктність завжди включатиме перевірку судження та сприйняття ситуації "під рукою" та загальний контекст поточного характеру і вимог міжнародного співтовариства в цілому " [71].

Незважаючи на велику різноманітність думок щодо того, хто може бути суб'єктом міжнародного права, схематично можна виділити три основні концепції міжнародної правосуб'єктності. Перша концепція є досить обмежувальною, відповідно до якої міжнародна особистість визначається посиленням на набір чітких атрибутів, які ґрунтуються на аналогії з державою як основним суб'єктом міжнародного права. Відповідно до цієї позиції, суб'єкт господарювання є суб'єктом міжнародного права тоді і тільки тоді, коли

виконуються три наступні сукупні умови: він має можливість укласти міжнародні угоди; здатність встановлювати дипломатичні відносини; і здатність пред'являти міжнародні претензії [35]. Хоча таке узагальнення з можливостей, якими володіють держави, може бути передано міжнародним організаціям, ця особливо обмежувальна концепція міжнародної особистості, судячи з усього, суперечить соціологічній еволюції сучасного міжнародного суспільства. Більше того, така аналогія з державами недоречна з огляду на їх дуже специфічний статус у міжнародному праві. Дійсно, держави є одночасно суб'єктами та творцями міжнародного права, і як такі ці дві характеристики не можуть встановити загального визначення міжнародної правосуб'єктності, що може застосовуватися до недержавних утворень [35].

У відповідь на державно-аналогічну концепцію міжнародної правосуб'єктності в доктрині була запропонована друга та більш широка концепція, яка спирається на єдиний критерій: здатність інвестувати права та обов'язки згідно з міжнародним правом. Відповідно, критерій можливості укласти міжнародні договори і пред'являти міжнародні претензії не має значення [32].

Однак цей підхід був підданий критиці як стирання традиційного розмежування між "об'єктами" та "суб'єктами" міжнародного права, оскільки здатність пред'являти позови була б відмітною характеристикою юридичної особи. Проте можна стверджувати, що така здатність стосується правозастосування норми, а не того, кому вона адресована [20].

Між двома різними концепціями Міжнародний Суд пропагував проміжну позицію у справі про відшкодування шкоди. На думку Суду, суб'єкт господарювання є суб'єктом міжнародного права лише за умови, що виконуються дві сукупні умови: він "здатний володіти міжнародними правами та обов'язками та що він здатний зберігати свої права шляхом пред'явлення міжнародних вимог" [44].

Хоча це визначення часто цитується в юридичній літературі, його також критикують як циркулярне, оскільки два критерії передбачають та залежать від

існування юридичної особи. Незважаючи на межі, притаманні такому визначенню, Суд допомагає прояснити один важливий аспект міжнародної особистості, підкреслюючи той факт, що суб'єкти міжнародного права можуть істотно відрізнятися один від одного:

Суб'єкти права в будь - якій правовій системі не обов'язково ідентичні за своєю природою чи мірою своїх прав, а їх природа залежить від потреб громади. Протягом усієї своєї історії на розвиток міжнародного права впливали вимоги міжнародного життя, і поступове зростання колективної діяльності держав. Вже траплялися випадки на міжнародному рівні певних утворень, які не є державами але їм були надані права [44].

Таким чином, сама концепція міжнародної правосуб'єктності не є ні статичною, ні єдиною. Існують різні ступені правосуб'єктності, які залежать від ступеня можливостей, приписуваних міжнародним правом. Крім великого розмаїття предметів, слід розрізняти два різні типи правосуб'єктності: з одного боку, оригінальну та пленарну правосуб'єктність, яка належить державам як первинним суб'єктам міжнародного права, та, з іншого боку, похідну та обмежену правосуб'єктність, яка на цьому тлі полягає у вивченні того, чи можуть міжнародні компанії мати обмежену правосуб'єктність, що впливає з міжнародного права.

З огляду на суперечності, що стосуються самої концепції міжнародної правосуб'єктності, не дивно, що питання багатонаціональних компаній як суб'єкта міжнародного права викликало тривалі та складні дискусії. Ця дискусія вперше виникла протягом 1960-х років в контексті націоналізації та постійного суверенітету над ресурсами нових незалежних держав. Починаючи з 1990-х років, складне питання міжнародної суб'єктності корпорацій знову з'явилося в контексті передбачуваної ними відповідальності за права людини [50].

Національність юридичної особи може знаходити вираз у наступних аспектах діяльності юридичної особи: у відносинах з іншими суб'єктами цивільного обороту (приватно - правовий аспект), у відносинах з іншими державами

(публічно - правовий аспект). Національність юридичної особи є основою для встановлення «особистого статуту» юридичної особи [89].

«*Lex societatis*» або «особистий закон (статут)» - це право, яким регулюються внутрішні організаційні і зовнішні відносини юридичної особи. Дане поняття охоплює питання утворення і ліквідації компанії, і воно є інструментом визначення правосуб'єктності юридичної особи. Так, особистим законом визначається порядок набуття та припинення членства в організації, порядок взаємовідносини учасників, наприклад, акціонерів, їх права та обов'язки, а також визначається структура юридичної особи, система його органів управління і контролю; крім того, особистим законом порушується і процесуальна правосуб'єктність - можливість захищати свої права та інтереси в суді. Особистим законом юридичної особи зачіпаються такі питання, як створення, реорганізація, порядок ліквідації юридичної особи, порядок розподілу майна після ліквідації, реформування діяльності юридичної особи, наприклад, зміна обсягу статутного капіталу, зміна основного виду діяльності організації [43].

Значна частина теоретиків права вважає, що ТНК не є суб'єктами міжнародного права, на підставі таких аргументів:

По-перше, з політичної точки зору, визнання ТНК суб'єктами міжнародного права істотно підриває імідж держави як традиційно абсолютно домінуючого суб'єкта міжнародного права. По-друге, з технічної точки зору, заперечення правосуб'єктності корпорацій часто ґрунтується на концепції правосуб'єктності за аналогією з державами, згідно з якою об'єднання повинно бути правомочним укладати міжнародні договори, встановлювати дипломатичні відносини в міжнародному праві, подавати міжнародні позови і скарги. Прихильники «технічної» точки зору підкреслюють, що корпорації не здатні безпосередньо брати участь в процесі створення норм міжнародного права [54].

Однак зазначені вище аргументи, на підставі яких заперечується міжнародна правосуб'єктність ТНК, виглядають не надто переконливо. Також вони суперечать рішенням Міжнародного Суду ООН у справі «Про відшкодування за каліцтва, понесені на службі Організації Об'єднаних Націй», в якому суд

однозначно відкинув метод визначення міжнародної правосуб'єктності шляхом проведення аналогії з державою: « Суд прийшов до висновку про те, що ООН є міжнародним суб'єктом. Це не означає, що вона є державою або її правовий статус, права та обов'язки тотожні державним ». Таким чином, визначення міжнародної правосуб'єктності, дане Судом ООН, засноване на правомочності суб'єкта мати права і обов'язки за міжнародним правом, а також здатності подавати міжнародні позови і скарги [69].

Інша частина теоретиків вважає, що мультинаціональні корпорації мають обмежену правосуб'єктність в міжнародному праві. Вони вважають, що здатність мати права і нести обов'язки, а також подавати скарги міжнародного рівня були безпосередньо передані великим господарським об'єднанням по міжнародному праву. Це можна назвати «функціональною правосуб'єктністю» в тому сенсі, що вона передана в обмеженому обсязі і заради досягнення цілей, обумовлених самими міжнародно-правовими нормами. Такого роду правосуб'єктність може відбуватися з таких джерел: контракти, ускладнені іноземним елементом (так звані «державні контракти»), договори і угоди, а також норми звичаєвого права. Далі ми розглянемо кожне з цих джерел [25].

Контракти, ускладнені іноземним елементом укладаються між державою, що приймає і корпорацією. Найчастіше такого роду інструменти, концесійні угоди і договори про розробку зустрічаються в нафтовій і гірничодобувних галузях. У таких контрактах не тільки окреслюються права та обов'язки сторін, але часто в них також містяться пункти про те, що відносини між сторонами контракту регулюються нормами міжнародного права. Більшість з них містять у собі вказівку на міжнародний арбітраж як місце розгляду можливих суперечок. Уже в 1964 році німецько-американський правознавець Вольфганг Фрідман стверджував, що приватні корпорації, які беруть участь в подібних контрактах, повинні розглядатися як суб'єкти міжнародного права. Ця думка знайшла відображення в рішенні третейського суду по справі *Texasaco Calasiatic проти Libyan Arab Republic* 1977 року: «... Іншими словами, заяву про те, що відносини в рамках договору між державою і приватною особою підпадають під дію

міжнародного правопорядку, означає, що в цілях тлумачення і виконання такого договору за приватноправовим суб'єктом повинна визнаватися особлива міжнародна правоздатність. Але на відміну від держави, приватноправовий суб'єкт має лише обмежений обсяг прав і обов'язків, і він як суб'єкт міжнародного права повноважний користуватися лише тими міжнародними правами, які надані йому таким договором » [73].

Багато авторів поділяють цю позицію, але в той же час вона продовжує залишатися суперечливою. Перш за все критиці піддається теза про те, що окрема держава самостійно дарує своєму контрагенту статус суб'єкта міжнародного права. Проте, вищеописаний різновид контрактів продовжує залишатися важливим правовим регулятором поведінки мультинаціональних корпорацій на міжнародній арені.

Другим і найбільш поширеним способом набуття недержавними утвореннями міжнародної правосуб'єктності є укладення договору або угоди. У минулому можливість корпорацій мати права і захищати їх на міжнародному рівні вже закріплювалася в ряді угод: в Конвенції 1965 року «Про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами», в Договорі до Енергетичної хартії 1995 року і т. д. Схожі документи можуть бути виявлені і в інших областях міжнародного права. Наприклад, Конвенція ООН з морського права 1982 року передбачає проведення комерційного арбітражного розгляду, рішення якого будуть мати обов'язкову силу. Дана Конвенція також містить обов'язкові вимоги, адресовані безпосередньо до корпорацій: в статті 137 закріплено, що «жодна держава, фізична або юридична особа не може претендувати на права на корисні копалини, добувати в районі ...». Подібні формулювання в міжнародних документах дозволили вченим вважати, що в них може бути закріплена міжнародна правосуб'єктність корпорацій, яка, однак, строго обмежена рамками того чи іншого договору [28].

Необхідно відзначити, що кількість договорів і угод, що безпосередньо регулюють правоздатність ТНК, зовсім невелика. Найбільш поширеним способом регулювання діяльності корпорацій є регулювання законодавствами

різних держав. Незважаючи на те, що не існує формальних перешкод для закріплення в міжнародному праві правоздатності корпорацій безпосередньо, велика частина діючих міжнародно-правових актів рекомендують державам-учасникам вжити власні закони для регулювання діяльності компаній в рамках тієї чи іншої конвенції. Навіть незважаючи на те, що норми, що містяться в міжнародно-правових документах, так чи інакше спрямовані на регулювання діяльності саме корпорацій, вони знаходять реальну силу тільки після їх закріплення внутрішньодержавним законом. Такого роду норми містяться в ряді договорів про захист навколишнього середовища та боротьби з корупцією (наприклад, Конвенція ООН проти корупції) [97].

Третьою підставою виникнення правосуб'єктності корпорацій є звичайне право. Відповідно до даного підходу договори в області інвестицій і кодекси поведінки, які з'явилися за останні 40 років, є частиною звичайного права, що обґрунтовує міжнародну правосуб'єктність корпорацій. Незважаючи на те, що кодекси поведінки не є обов'язковими для дотримання, деякі вчені вважають, що вони є підтвердженням того, що держави припускають наявність у ТНК істотних рис суб'єктів міжнародного права. Велика частина таких правил адресується безпосередньо корпораціям і деякі з них містять у собі механізми, що дозволяють реалізовувати дані правила. Прикладом таких правил можуть служити «Керівні принципи Організації Економічного Співробітництва та Розвитку для багатонаціональних підприємств», а також «Тристороння декларація принципів, що стосуються багатонаціональних корпорацій і соціальної політики», розроблена Міжнародною організацією праці в 1977 році [13].

В даний час найбільш переконливою виглядає точка зору, згідно з якою транснаціональні корпорації мають міжнародну правосуб'єктність на підставі всіх трьох вищевказаних джерел одночасно. Варто завжди мати на увазі, що процеси інтеграції та «стирання кордонів», певною мірою характерні для Західної Європи, обумовлюють різноманітність способів визначення правосуб'єктності юридичних осіб в цих країнах. Безсумнівним є той факт, що

перед вченими-правовиками і законодавцями, перед всією світовою спільнотою в цілому в даний час стоїть завдання вироблення єдиного підходу в питанні визначення правосуб'єктності ТНК.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМКИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

3.1. Пріоритетні напрями удосконалення регулювання діяльності транснаціональних корпорацій на універсальному рівні

Поки що в світі не існує універсального (глобального) і міждержавного нормативно - правового акта, який би регулював діяльність ТНК. Нечисленні міжнародно-правові акти з цієї проблематики є або регіональними, або такими, яким не вистачає імперативного характеру.

ТНК відіграють на міжнародній арені таку значну роль, що їх діяльність впливає на міждержавні відносини в багатьох областях, особливо в галузі економіки. Щодо характеру цього впливу можна сказати, що, з одного боку, ТНК відіграють позитивну роль в якості ефективних інструментів розвитку як в промислово розвинених, так і в країнах, що розвиваються, а з іншого - вони є інструментом політичного домінування і економічної експлуатації.

Транснаціональні корпорації - це юридичні особи приватного права з кількома територіальними імплантаціями, але з єдиним центром для прийняття стратегічних рішень. Вони можуть працювати через материнську корпорацію з дочірніми компаніями; можуть створювати групи в межах одного економічного сектора, конгломерати або альянси, що мають різноманітну діяльність; може консолідуватися шляхом злиття або поглинання чи створити фінансові холдингові компанії. Вони можуть сегментувати свою діяльність на різних територіях, діючи де - факто чи де - юре дочірні компанії чи постачальники, субпідрядники або ліцензіати. Транснаціональні корпорації активно займаються виробництвом, послугами, фінансами, прикладними дослідженнями, культурою, дозвіллям, а також у військовій сфері. Вони діють в цих районах одночасно, послідовно або по черзі [98].

Відповідь на вимоги корпоративної відповідальності надійшла від ООН, до неурядових організацій, міжнародних організацій та до самого бізнесу. У цьому розділі буде представлено кілька прикладів із широкого спектру пропозицій та рішень від різних зацікавлених сторін.

Саморегулювання має переважно дві форми: внутрішні кодекси поведінки та корпоративні кодекси поведінки, прийняті групою компаній, що працюють в одному секторі. Все більша кількість великих корпорацій зобов'язуються певною мірою поважати права людини [23].

Оскільки самі корпорації розробляють такі внутрішні кодекси, вони можуть мати будь - який обсяг, формулювання, мету, та можливість застосування, які корпорації вважають за потрібне. Це означає, що якість та ефективність таких кодексів варіюються від чітких та всеосяжних зобов'язань у галузі прав людини, що супроводжуються навчанням персоналу та лініями допомоги у важких ситуаціях, - єдиною метою яких є те, щоб нелюдська підприємницька діяльність виглядала менш сумнівною [33].

Внутрішні кодекси поведінки зазнали серйозної критики через відсутність незалежного нагляду та ефективних механізмів забезпечення правопорядку, що дозволяє корпораціям скористатися доброзичливістю, виробленою цим Кодексом, але без будь-яких реальних зобов'язань. Хоча корпорація може понести відповідальність за введення в оману маркетингу, якщо вона не поважає власний кодекс, це буде мало корисним для жертв порушень прав людини. Це, природно, не вигідно потенційним жертвам, але також створює нерівномірне поле для корпорацій, які дійсно працюють на дотримання прав людини у своїй діяльності [15].

Один крок до незалежного нагляду робиться за допомогою ініціатив із залученням багатьох зацікавлених сторін. Кодекси зазвичай формуються корпораціями певного сектора, представниками громадянського суспільства та держав з метою створення більшої відповідальності та прозорості у діяльності корпорації. Два приклади - процес Кімберлі та Добровільні принципи. Для боротьби з видобутком та торгівлею так званими конфліктними алмазами процес Кімберлі працює через національне законодавство, сертифікуючи алмази як "безконфліктні", якщо країна походження виконує певні законодавчі, інституційні та прозорі вимоги [51].

Для видобувних галузей найкраще відомою ініціативою є Добровільні принципи безпеки та прав людини, згідно з якими компанії - учасники зобов'язуються дотримуватись ряду принципів у сферах оцінки ризиків, взаємодії між компаніями та державною безпекою, а також взаємодії між компаніями та приватною охороною. Хоча ініціатива не має власних наглядових чи примусових механізмів, вони набувають чинності, наприклад, шляхом включення до контрактів між корпораціями та приймаючими державами [74].

Однією з важливих міжнародних ініціатив з регулювання діяльності ТНК є керівні принципи ОЕСР для багатонаціональних підприємств 1976 року (керівні принципи ОЕСР). Це рекомендації урядів, адресовані всім ТНК, що діють у державі - учасниці або з разом з нею. Поточна редакція керівних принципів ОЕСР від 2011 року чітко дає зрозуміти, що ТНК повинні поважати всі міжнародні визнані права людини, де б вони не діяли, незалежно від міжнародних зобов'язань приймаючої держави. У разі, якщо настанови суперечать національному законодавству приймаючої держави, ТНК повинні по можливості поважати їх, не порушуючи національного законодавства [40].

Очікується, що ТНК заохочуватимуть усіх ділових партнерів дотримуватись тих самих стандартів. Керівні принципи ОЕСР мають на меті захистити дуже широкий набір прав людини у всіх секторах бізнесу, а отже, забезпечують комплексний та послідовний захист у порівнянні із саморегулюванням та ініціативи зацікавлених сторін. На жаль, навіть керівні принципи ОЕСР не забезпечують ефективних механізмів застосування [59]. Оновлення Керівних принципів ОЕСР 2011 року привело їх у відповідність до Керівних принципів, і на відміну від попередніх версій, вони тепер визнають, що держави - члени зобов'язані імплементувати настанови. Однак настанови містять багато відкритих формулювань, таких як " де це доречно ", які залишають широкий простір для тлумачення та їх реалізації [61].

Усі держави - члени також зобов'язані створити національні контактні пункти (НКП) для прийому скарг на корпорації та вирішення питань, що стосуються імплементатії керівних принципів ОЕСР [45]. Проте ці настанови не надають

НКП повноважень приймати обов'язкові рішення та накладати санкції на корпорації, які не дотримуються керівних принципів ОЕСР, це залишається за рішенням кожної держави. Крім того, відсутність узгоджених мінімальних стандартів для НКП у їхніх консультативних, рекомендаційних, роз'яснювальних та посередницьких функціях ускладнює єдине застосування [61].

На практиці багато що зводиться до зобов'язань та здатності окремих НКП вирішувати суперечки та допомагати забезпечити засоби правового захисту. Нарешті, хоча більшість усіх ТНК працює в одній із 44 держав - учасниць або з однією з них, орієнтири ОЕСР не мають глобального масштабу. Особливо проблематично те, що у випадках недотримання директив ОЕСР за межами зони ОЕСР жодна НКП не зобов'язана мати справу з тим, що стосується цього питання, їх просто « заохочують вживати заходи для того, щоб розвинути розуміння проблемних питань, наприклад, шляхом контактів з керівництвом фірми у своїй країні або з державними службовцями у країні, що не дотримується правил » [57].

Норми про відповідальність транснаціональних корпорацій та інших підприємств щодо прав людини (проект норм) були міжнародною ініціативою, яка ніколи не була прийнята. Комісія з питань сприяння та захисту прав людини, експертно-консультативний механізм Ради з прав людини, створила Робочу групу з транснаціональних корпорацій з метою формулювання глобальних стандартів корпоративної відповідальності. У 2003 р. Робоча група представила остаточний проект норм. Проект норм мав на меті усунути певні недоліки попередніх ініціатив з корпоративної відповідальності, особливо відсутність застосування та обмежений набір прав, що надаються захистом. Обґрунтуванням Проекту норм було те, що ТНК через їх велику силу впливати на права людини повинні нести відповідальність за права людини, і оскільки багато держав не в змозі або не бажають виконувати такі корпоративні обов'язки, вони повинні регулюватися безпосередньо міжнародним правом [90].

Протилежний підхід був застосований у Глобальному договорі ООН, який був започаткований у 1999 році тодішнім Генеральним секретарем Кофі Аннаном та розпочатий у 2004 році. Пакт містить десять принципів, до яких корпорації - учасники мають узгодити свої операції та стратегії. Понад 7000 корпорацій у 145 країнах беруть участь у цьому добровільному проекті. Корпорацію можна виключити за те, що вона не надала звіт про свій прогрес та за систематичне чи грубе порушення умов Договору, але глобальний договір не має можливості забезпечити дотримання вимог, за винятком рекомендацій сторонам суперечки, щодо яких механізми вирішення спорів можуть бути доступними [87].

Жодна з цих трьох ініціатив не здатна задовільно регулювати діяльність ТНК. Керівні принципи ОЕСР стосуються лише деяких держав і мають занадто слабкі механізми виконання. Проект норм зайшов надто далеко в регламенті і проти нього виступили як держави, так і корпорації. Договір охоплює дуже обмежену кількість прав, а також не має механізмів забезпечення виконання [88].

Оскільки не існує універсальних (глобальних) договорів, щоб регулювати діяльність транснаціональних корпорацій, яким чином можна удосконалити або виправити цю ситуацію. Існують різного роду пропозиції від науковців, та практикуючих юристів, що підходять до проблеми з різних боків. Пропоную розглянути деякі з них.

Визнати ТНК предметом міжнародного права. Більше двох третин із сотні найбільших економічних суб'єктів світу зараз є компаніями. В даний час вважаються підпорядкованими міжнародному законодавству, конвенціям та юрисдикції. Хоча ТНК можуть вимагати поваги до своїх основних прав, таких як свободу входити і виходити до таких юрисдикцій, як Європейського суду з прав людини, їхні зобов'язання відкидаються на друге місце, незважаючи на те що деякі з них мають ресурси, які більші ніж у декількох держави разом. Таким чином, вони розвивають в рамках законодавства середовище, що дозволяє їм жонглювати з національними та регіональними правами, складати спеціальне для них звичаєве право, *lex mercatoria*, одночасно уникаючи правил, що

поширюються на тих, на кого поширюються міжнародні закони, зокрема Хартія основних прав і *jus cogens* (фундаментальний принцип міжнародного права, прийнятий як норма, від якої немає відступу, будь - коли дозволено). Варто відзначити висновки Спеціального представника ООН з прав людини, транснаціональні корпорації та інші підприємства, які розрізняли зобов'язання держав захищати права людини та зобов'язання компаній поважати їх. Ця відмінність нагадує наслідки впливу ТНК. Тим не менш, регуляторна спроможність - це інструмент, який держави мають впроваджувати, їх обов'язок захищати права людини. Коли це фундаментальне питання ігнорується, виходить ситуація дисбалансу і безвідповідальності [93].

Пропозиція - наділити ТНК статусом предмету, що підпорядковується міжнародному праву. Ідея полягає в тому, щоб піти далі ніж визнання законного існування груп та материнських компаній та чітко визначити їхню юридичну відповідальність у всьому світі, не беручи до уваги національні кордони їхніх рідних країн; їм потрібно буде захищати та поважати права людини та довкілля у своїй сфері впливу, відповідно до міжнародних пактів держави, що погодилися з ними в цій сфері . Це явне визнання безумовно, буде інструментом поваги до людини і екологічних прав, мають бути включені у щоденну міжнародну ділову практику [58].

Це не тягне за собою створення спеціального міжнародного судового органу, оскільки ТНК вже зобов'язані нести відповідальність за міжнародні злочини. Це буде застосовуватися до всіх судових та арбітражних органів, що мають справу транснаціональних проваджень. Створення механізму для міжнародного судового співробітництва. Це визнання допомогло б включити *lex mercatoria* до *jus cogens* і таким чином усунути нинішні недоліки в доктрині міжнародної публічної політики [14].

Заохочувати інвесторів та фінансових суб'єктів обирати соціально відповідальні інвестиції. Криза, що вразила фінансову систему, продемонструвала, що банки, які служать суспільним інтересам у їхньому завданні гарантувати плинність ліквідних активів в економіці, можуть збитися з

шляху, коли вони не враховують наслідків своїх дій. Ставлення, що складається з постійного повторення «Права людини та навколишнє середовище не мають до нас ніякого відношення, не чекайте від нас нічого» більше неприйнятно. Поява соціально відповідальних інвестицій (SRI) відображає зміни у фінансовому секторі, хоча вони залишаються незначними [48].

Міжнародні переговори, спрямовані на отримання уроків фінансової кризи, особливо в рамках G20, показують, що визнання соціального та екологічного впливу ще не досягли точки включення до критеріїв оплати праці працівників банківського сектору, зокрема трейдерів. Спосіб вирішення даної проблеми - заохочувати фінансових інвесторів завжди вибирати проекти, які відповідають цілям сталого розвитку. Таким чином, їх можна попросити надати цілі з точними цифрами у цій галузі, пов'язаними з кожним інвестиційним проектом та з індивідуальним графіком. Банк також може бути закликаний гарантувати виплату компенсацій, завданих жертвам шкоди, якщо це було спричинено проектом, який він фінансував [62].

3.2. Напрямки формування ефективного механізму регулювання транснаціональних корпорацій в Україні

Оскільки транснаціональні корпорації відіграють важливу роль у сучасному світі, саме вони визначають основні тенденції розвитку світової економіки. ТНК є рушійною силою в процесах інтеграції та інтернаціоналізації економіки. На сьогоднішній день залучення ТНК до виробничих можливостей є невід'ємною частиною зовнішньоекономічної діяльності будь - якої розвиненої країни. Для України на сучасному етапі існує необхідність залучення прямих іноземних інвестицій для створення нових і сучасних виробничих потужностей. Присутність ТНК на українському ринку з їх величезними фінансовими можливостями можна розглядати як одну з таких можливостей залучення необхідних інвестицій, а також ще одна можливість для України розширити та поглибити продуктивні відносини між підприємствами з різних країн [91].

У щорічному звіті «Ведення бізнесу», який підготовлений Групою Світового банку, Україна посіла 80 місце за легкістю ведення бізнесу (між Сан - Марино та Боснією та Герцеговиною). Це на три позиції вище, ніж торік. У таких глобальних рейтингах інвестиційної привабливості враховуються такі показники, як ВВП, реформи країни тощо. Існує також низка перешкод для ведення бізнесу іноземних компаній в Україні, серед них: проблема захисту прав власності; дозвіл на тимчасове перебування в країні; висока бюрократичність процедури отримання дозволу на роботу; неможливість нормально повернути капітал; адміністративні послуги; низький рівень володіння англійською мовою; труднощі з відкриттям рахунків для нерезидентів [39].

Тому необхідно розуміти, наскільки значущою може бути діяльність транснаціональних корпорацій у такій невеликій відкритій економіці, як українська. І чого ж там більше переваг чи недоліків. Відповідно до офіційного визначення ЮНКТАД, «транснаціональна корпорація - це підприємство, яке об'єднує юридичних осіб усіх організаційно-правових форм та видів діяльності у двох чи більше країнах та здійснює єдину політику та загальну стратегію через один чи кілька центрів прийняття рішень» [77].

ТНК - це імперії, які не враховують кордонів країни. В даний час у всьому світі налічується 83 000 транснаціональних корпорацій з більш ніж 825 000 філій у різних країнах. ТНК контролюють понад 85% світового експорту та 95% прямих іноземних інвестицій. До факторів, що залучають ТНК до країни є:

- дешева сировина;
- дешева робоча сила;
- розвинена інфраструктура та транспортний вузли;
- широкий споживчий ринок;
- сприятлива податкова політика та політика уряду [19].

На ринку України в 90-х роках з'явилися транснаціональні корпорації, серед яких: McDonalds, Procter & Gamble, Nestle, Coca-Cola, Philip Morris International, Microsoft, Google тощо. Дійсно, разом з фінансовими активами ТНК приносять приймаючій країні новітні технології, досвід управління, нову корпоративну

культуру, налагоджену систему ринків збуту. У наступні роки на український ринок вийшли такі ТНК як: Shell, Nestlé, Alcatel, Kraft Foods (Mondelez International), British American Tobacco, Coca-Cola, British Petroleum, Danone, Hewlett-Packard, McDonalds Corporation, Huawei, Metro Cash&Carry, Samsung, Siemens, PepsiCo, Procter&Gamble, SUN Inbev, Toyota, Unilever.

Ативи транснаціональних корпорацій в економіці України становлять 68,7 млрд доларів на рік, обсяг їх міжнародного виробництва - 31,2 млрд доларів, а загальний експорт \$ 5,7 млрд. Для порівняння, сукупні активи 200 найбільших українських підприємств (за даними Forbes) складають 57,1 млрд доларів, їх дохід у 2016 році склав 51,9 млрд доларів. Але слід зазначити, що лише 118 із них у списку є прибутковими, що показали чистий прибуток у розмірі 2,24 млрд доларів. На основі даних можна сказати, що ТНК мають більшу вагу в українській економіці, а отже, мають більший вплив та можливості порівняно з національними підприємствами [72].

В Україні необхідно створити адекватну нормативну базу, яка визнавала б межі діяльності ТНК, а також захищала б їх права та змушувала нести відповідальність за їх діяльність. Законодавство України щодо захисту працівників та навколишнього середовища на практиці може бути ефективним, хоча його необхідно вдосконалити. У той же час державні інститути відносно слабкі, що означає можливість значного впливу на уряд з боку великих компаній. Якщо держава слабка, ТНК (як і будь-який інший великий бізнес) можуть досягти таких умов для себе, які завдадуть шкоди суспільству в цілому. Для запобігання негативному впливу цих корпорацій потрібні сильні державні інститути. Доцільність залучення ТНК до української економіки очевидна. На сьогоднішній день, у разі необхідності, формується державний закон, який встановлює певні гарантії добробуту іноземних компаній та площину функціональних обмежень з метою координації впливу на економіку країни в цілому та суб'єктів підприємницької діяльності, зокрема. Національні компанії можуть протистояти жорсткій конкуренції у світовому масштабі, а саме з іноземними транснаціональними структурами, лише за умови утворення

потужних фінансово-промислових груп, здатних вести активну зовнішньоекономічну політику. Майбутнє залучення ТНК до діяльності на території України залежить від зростання економіки та впровадження макроекономічних реформ та міжнародного законодавства [46].

На сучасному етапі розвитку світової економіки ТНК стали однією з основних рушійних сил глобалізації. На них припадає понад 50% світового виробництва, понад 75% світової торгівлі та міжнародної міграції капіталу, більше 80% міжнародного трансферу технологій. В останні роки транснаціональні корпорації стали основним структурним елементом економіки більшості країн, провідною силою їх розвитку та підвищення ефективності. Інтернаціоналізація виробництва та капіталу, лібералізація зовнішньої торгівлі та поява транскордонних стратегічних альянсів перенесли ТНК у центр світового економічного розвитку. Сьогодні ТНК фактично вирішують ключові питання нового економічного та територіального поділу світу, сформувавши найбільшу групу іноземних інвесторів та носіїв нових технологій у виробничих та невиробничих сферах.

Аналізуючи діяльність ТНК в Україні, перш за все, можна зауважити, що відставання у розвитку інфраструктури та модернізації національних галузей не дає Україні користуватися її геополітичними перевагами. Участь України у світовому ланцюгу створення вартості та глобальних виробничих мереж вкрай обмежена. Це перешкоджає формуванню зовнішньої політики в геополітичному вимірі (створення ТНК, участь національних коштів та ринків капіталу в операціях на світових ринках, участь у світових виробничих та інвестиційних ланцюгах, що означає участь у процесах розподілу світового доходу). Нарешті, це витікає в ситуацію, коли «зовнішня політика України застрягає у замкнутому колі геополітичної альтернативи Захід-Схід» [8].

На сьогоднішній день в Україні немає жодного сектора, де б ТНК могли себе розкрити. Прибуття транснаціональних компаній у країну та розширення національних фірм на світових товарних та фінансових ринках свідчить про інтеграцію країни у світову економіку, її залучення до процесу глобалізації. Це

явище отримало назву « транснаціоналізація » економіки. Основним каналом впливу ТНК на національну економіку та способом створення більшості ТНК є прямі іноземні інвестиції. Відповідно до методології Платіжного балансу, прямі іноземні інвестиції в Україні визначаються як «категорія міжнародних інвестицій, що відображає мету одержання суб'єктом - резидентом постійної частки в одній економіці в підприємстві, що перебуває в іншій економіці» [10].

Інвестиції класифікуються як прямі, якщо вони забезпечують 10 або більше відсотків частки у статутному капіталі підприємства або значну частку в управлінні його діяльністю. В українському законодавстві категорія іноземних інвесторів визначається Законом України «Про режим іноземних інвестицій». В Україні іноземні інвестори можуть інвестувати шляхом створення повністю відомих компаній, філій, спільних підприємств, або шляхом купівлі всього володіння існуючими суб'єктами господарювання, або шляхом придбання частини акцій у існуючих фірмах. Однак найпоширенішим методом є створення спільного підприємства у формі акціонерних товариств та товариств з обмеженою відповідальністю [1].

Вплив ТНК на розвиток конкурентного середовища країни також виявляється неоднозначним. Позитивні аспекти включають створення додаткових робочих місць, доступ до технологій, обмін досвідом. В економіці України можна було спостерігати ряд негативних наслідків від діяльності ТНК. Метою багатьох ТНК в Україні є створення маркетингових мереж для просування своєї продукції на український ринок або створення підприємств з переробки сільськогосподарської продукції та корисних копалин. Перше призводить до того, що Україна фактично субсидує виробництво розвинених країн, друге часто передбачає деградацію навколишнього середовища та виснаження ресурсів.

Це означає, що економічну стратегію України слід формувати на основі чітких проектів, що передбачають створення міжнародних банків, формування офшорних механізмів, які їх обслуговують, збереження та розвиток інфраструктури трансконтинентальних трубопроводів, транспортної та телекомунікаційної інфраструктури, розвиток та утримання порту та складських

приміщень. Це, у свою чергу, вимагає зусиль щодо вдосконалення транспортної та транзитної політики, митних та податкових послуг, діяльності банків та інших фінансових питань та інвестиційних установ в Україні [49].

Україна має значний потенціал для іноземних інвесторів, зумовлений відносно великим і зростаючим ринком, наявністю ресурсів, інфраструктурою та сприятливим географічним положенням. Однак нестабільність та невизначеність податкового законодавства, відсутність прозорості на фінансових ринках та у процесах приватизації, недостатній захист прав власності, бюрократизація управління та необґрунтовано високий ступінь участі держави в економічному житті складають неповний перелік факторів, що перешкоджають надходженню іноземного капіталу в Україну та його інтеграції у світову фінансову систему. Останнім часом цей перелік доповнився макроекономічною нестабільністю, спричиненою мінливістю цін на паливо та високим рівнем політичної нестабільності. Таким чином, національна економіка не використовує в повній мірі наявні можливості для збільшення прямих іноземних інвестицій, тому проблема їх залучення все ще залишається життєво важливою для України [12].

Слід зазначити про план дій BEPS в Україні. BEPS (від англ. «Base erosion and Profit Shifting») – це міжнародний проект Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) та країн G20 з розробки заходів протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування. Впровадження Плану дій BEPS обумовлене потребою розробити багатосторонній єдиний механізм боротьби з агресивним податковим плануванням, спрямованим на штучне зменшення бази оподаткування та переміщення оподатковуваного прибутку до низькоподаткових юрисдикцій. Встановлення єдиних прозорих податкових правил для всіх країн (юрисдикцій) для того, щоб запобігти ухиленню від сплати податків бізнесом.

План дій BEPS — це набір міжнародних податкових правил, спрямованих на зміцнення податкової бази. Фінальний звіт щодо застосування цих правил, згрупований ОЕСР у 15 основних кроків, оприлюднений у жовтні 2015 року. Його метою є забезпечення компетентних відомств країн національним та

міжнародним інструментарієм для забезпечення оподаткування прибутку в тій країні, де компанія-платник податку здійснює економічну діяльність. В тому числі до кроків входить протидія шкідливим податковим практикам з урахуванням принципу прозорості та сутності та запобігання зловживанням перевагами, передбаченими двосторонніми угодами про уникнення подвійного оподаткування [99].

Хоча існують різні думки з цього приводу, їх об'єднує чітка і узгоджена ідея: питання, які внесено до Плану дій ОЕСР, мають чітко окреслити засоби, за допомогою яких уряди будуть стягувати податки, а компанії – узгоджувати питання оподаткування зі своїми бізнес-моделями впродовж наступного десятиріччя. Враховуючи темп роботи ОЕСР, зміни є неминучими і будуть швидкими.

Також, хотілось би зазначити з приводу керівних принципів ООН з питань бізнесу і прав людини. У 2011 році Рада ООН з прав людини односторонньо схвалила Керівні принципи ООН щодо бізнесу і прав людини, набір керівних принципів для держав і компаній щодо запобігання і подолання порушень прав людини, скоєних під час господарської діяльності. Цей документ узагальнює зміст Керівних принципів ООН та описує повноваження робочої групи ООН з питань бізнесу та прав людини, яка була створена для надання допомоги в їх реалізації.

Керівні принципи містять три розділи, або стовпи: захист, повага та засоби. Кожна з них визначає конкретні, практичні кроки для урядів і компаній для виконання своїх відповідних обов'язків та відповідальності щодо запобігання порушенням прав людини в діяльності компаній та надання засобів правового захисту, якщо такі порушення мають місце.

Керівні принципи підтверджують, що відповідно до чинних міжнародних норм прав людини держави зобов'язані захищати від порушень прав людини всіма суб'єктами суспільства, включаючи бізнес. Це означає, що держави повинні запобігати, розслідувати, карати та відшкодовувати порушення прав людини, які мають місце у внутрішніх бізнес-операціях. Крім того, Керівні

принципи рекомендують державам чітко розраховувати на те, що компанії, які знаходяться на їхній території/юрисдикції, поважають права людини в кожній країні та контексті, в якому вони працюють [100].

Узагальнюючи все вищесказане, слід зазначити, що прибуття ТНК в Україну, з одного боку, має позитивний вплив на внутрішню економіку, оскільки корпорації зазвичай демонструють високу продуктивність праці та капіталу, впроваджують нові технології та ефективне управління. З іншого боку, ТНК абсолютно байдужі до української економіки в цілому, оскільки вони зацікавлені в тому, щоб до системи міжнародного поділу праці залучали лише прибуткові галузі української економіки.

Економічні реформи в Україні передбачають подальшу транснаціоналізацію українських підприємств для підвищення їх конкурентоспроможності та фінансових можливостей. Оцінюючи сучасний етап економічного розвитку України, слід зазначити, що транснаціоналізація економіки може стати механізмом, який породжуватиме нові пріоритети соціально - економічного розвитку, стратегії зовнішньої політики та вигоди від участі України у міжнародному обміні. Однією з головних стратегічних цілей державної політики має стати подальше створення національних ТНК, що призведе до підвищення ефективності суспільного виробництва, кращого задоволення споживачів та покращення конкурентних позицій національної економіки.

Проте в будь-якому випадку головною проблемою в контексті діяльності ТНК на території України залишається відсутність належного законодавчого акту, який чітко визначав би правила поведінки ТНК на території України. Для імплементації заходів такого акту необхідний належний організаційний механізм його впровадження, який включав би головну мету, завдання та виконавців.

Висновки та пропозиції

У роботі було здійснено теоретичне узагальнення та вирішення наукового завдання, яке полягало у визначенні історії створення, поняття та розвитку транснаціональних корпорацій, міжнародно-правовому регулюванні діяльності транснаціональних корпорацій, та напрямкам діяльності транснаціональних корпорацій. Основними науковими та практичними результатами проведення дослідження є:

Феномен ТНК залишається одним із імперативів розвитку міжнародного права та предметом діяльності міжнародних урядових та неурядових організацій. У результаті нашого дослідження ми виокремили певні етапи генези розробки, обговорення та прийняття міжнародно – правових норм, що стосуються діяльності ТНК, та можемо стверджувати, що пріоритети міжнародної спільноти поступово змінюються у бік більшої комплексності, від суто проблематики соціально-економічної ситуації у державах, що розвиваються, до ролі ТНК у досягненні Цілей сталого розвитку, із особливим фокусом на охорону та захист прав людини у діяльності ТНК. Показовим є також те, що значна частина зусиль органів ООН із міжнародно-правового регулювання діяльності ТНК залишилася лише у вигляді проектів, що демонструє антагоністичні позиції держав, тим не менш, прослідковується очевидна тенденція, що кожен наступний проект містить напрацювання попередніх, тому такий «накопичувальний ефект» проявився у Юридично обов'язковому інструменті міжнародного права прав людини з регулювання діяльності транснаціональних корпорацій та інших бізнес-утворень.

Що стосується історії створення перших транснаціональних корпорацій хочеться виділити, що поява перших ТНК розпочалася не так давно, за цей проміжок часу, у світі змінилося багато речей, так само як і підхід та методи роботи корпорацій. Можна говорити, що вчинки корпорацій були зосереджені на збільшення свого заробітку, і методи завдяки яким це реалізовували були спірними, з іншого боку ТНК створювали робочі місця для населення, розвивали інфраструктуру і давали поштовх економіці, на сьогодні ми бачимо лише

результат. Можна констатувати, що ТНК сьогодні - це важливий гравець як із фінансової сторони, так і на міжнародній арені, а те що було раніше, на сьогодні вже історія.

З приводу поняття транснаціональної корпорації у сучасному міжнародному праві існує дуже багато варіантів визначень, в різний період історії поняття трансформувалося і до сьогоднішнього дня не існує єдиного правильного варіанту визначення ТНК. підходи до визначення поняття транснаціональних корпорацій кардинально різні і кожен намагається трактувати по своєму, єдиного визначення просто не існує, але на мою думку через юридичну природу ТНК термін " Корпорація " не здається доречним. Насправді з юридичної точки зору ТНК не є єдиним цілим, а скоріше це система окремих юридичних осіб. Тому такий термін як " Корпорація " можна було б замінити, наприклад, " групою " або " альянсом ", що було б більш близьким до природи цієї форми бізнесу. Як на мене, найбільш вдале визначення надав ЮНКТАД, що " ТНК - це зареєстровані або некорпоративні підприємства, до складу яких входять материнські підприємства та їхні іноземні філії ".

Основні ознаки та класифікація транснаціональних корпорацій , звертаючись до поняття «транснаціональна корпорація» можна згадати, що Організація Об'єднаних Націй вперше використовувала його, маючи на увазі підприємство будь-якої форми власності та країни походження, яке має відділення в двох або більше країнах, що функціонують відповідно до системи прийняття рішень, що дозволяє проводити узгоджену політику і загальну стратегію.

До основних характеристик ТНК після проведення аналізу можна віднести:

- Вони прагнуть досягти конкурентної переваги та максимізації прибутку шляхом постійного пошуку найдешевших та найефективніших виробничих місць у всьому світі;
- Вони мають географічну гнучкість;
- Вони можуть переносити ресурси та операції в будь-яке місце у світі;
- Значна частина їхньої робочої сили знаходиться у країнах, що розвиваються, але часто наймаються опосередковано через дочірні компанії.

Характеризуючи міжнародну правосуб'єктність дійшли до висновку, що в даний час:

По-перше, з політичної точки зору, визнання ТНК суб'єктами міжнародного права істотно підриває імідж держави як традиційно абсолютно домінуючого суб'єкта міжнародного права.

По-друге, з технічної точки зору, заперечення правосуб'єктності корпорацій часто ґрунтується на концепції правосуб'єктності за аналогією з державами, згідно з якою об'єднання повинно бути правомочним укладати міжнародні договори, встановлювати дипломатичні відносини в міжнародному праві, подавати міжнародні позови і скарги. Прихильники «технічної» точки зору підкреслюють, що корпорації не здатні безпосередньо брати участь в процесі створення норм міжнародного права.

Що стосується удосконалення регулювання діяльності ТНК однією з важливих міжнародних ініціатив є керівні принципи ОЕСР для багатонаціональних підприємств 1976 року (керівні принципи ОЕСР). Це рекомендації урядів, адресовані всім ТНК, що діють у державі - учасниці або з разом з нею. Поточна редакція керівних принципів ОЕСР від 2011 року чітко дає зрозуміти, що ТНК повинні поважати всі міжнародні визнані права людини, де б вони не діяли, незалежно від міжнародних зобов'язань приймаючої держави. У разі, якщо настанови суперечать національному законодавству приймаючої держави, ТНК повинні по можливості поважати їх, не порушуючи національного законодавства.

В контексті України в будь-якому випадку головною проблемою діяльності ТНК на території України залишається відсутність належного законодавчого акту, який чітко визначав би правила поведінки ТНК на території України. Для імплементації заходів такого акту необхідний належний організаційний механізм його впровадження, який включав би головну мету, завдання та виконавців.

На основі вищенаведених висновків ми сформулювали пропозиції із підвищення ефективності правового регулювання ТНК, а саме:

- Завершити імплементацію Багатосторонньої конвенції щодо виконання заходів, які стосуються угод про оподаткування, з метою протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування, що набрала чинності 02 квітня 2019 року, шляхом створення законодавчих передумов для запобігання зловживань положеннями договорів про уникнення подвійного оподаткування (одночасно реалізуючи крок 6 Плану дій BEPS)

- Прийняти проект Закону України "Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження податку на виведений капітал та імплементації стандартів протидії розмиванню податкової бази та виведення прибутку за кордон" №1185 від 29.08.2019. Вказаний законопроект дозволяє комплексно імплементувати основні заходи Плану дій BEPS, які спрямовані на підвищення ефективності протидії шкідливим податковим практикам, тобто ведення платниками своєї діяльності через юридичних осіб, зареєстрованих у так званих «низькоподаткових» (крок 5 Плану дій BEPS) та протидію зловживаннями при застосуванні податкових конвенцій (крок 6 Плану дій BEPS) шляхом створення нової моделі корпоративного оподаткування.

- Активізувати законопроектну діяльність із імплементації Керівних принципів ООН у сфері бізнесу та прав людини в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про режим іноземного інвестування» // Урядовий кур'єр. – 1996 р., 25 квітня. – № 77–78. – С. 9–10.
2. Богуславский М.М. Международное частное право: Учебник.— 3-е изд., перероб. и доп.—М.: Юристь, 2000.
3. Владимирова И.Г. Исследование уровня транснационализации компаний // Менеджмент в России и за рубежом.— 2001.— № 6.—С. 31.
4. Гитин А.А. Деятельность европейских промышленных ТНК в ЦВЕ и СНГ // Мировая экономика и международные отношения.— 2006.— № 9.—С. 41–42.
5. Декларация об установлении нового международного экономического порядка. Резолюция 3201 (S-VI) от 1 мая 1974 года URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_339#Text
6. Керівні принципи щодо бізнесу і прав людини: Реалізація Рамкової програми Організації Об'єднаних Націй «Захист, повага і засоби захисту» / Переклад: Катерина Буряковська, Юлія Разметаєва, Олена Уварова, Дмитро Філіпський. За заг. ред. Олени Уварової. Харків: Право, 2018. — 80 с. 11.
7. Ленский Е. В., Цветков В. А. Транснациональные финансово-промышленные группы и межгосударственная экономическая интеграция: реальность и перспективы. М.: АФП Еженедельника «Экономика и жизнь», 1998.
8. Макогон Ю.В. Інвестиційна привабливість України в умовах трансформації світового господарства / Ю.В. Макогон, К.В. Лисенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 7–26.
9. Мировая экономика / Под ред. проф. А.С. Булатова.—М.: Юристь, 1999.— С. 237
10. К.: НБУ. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=44459

11. Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року URL: <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/sustainable-development-report/the-2030-agenda-for-sustainable-development.html>
12. І.В. Пономаренко // Ефективна економіка. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1798>
13. Седова Ж.И. Унифицированная правовая форма международного юридического лица. Тенденции развития международных экономических отношений. – Пермь: Изд-во Пермского университета, 2001. – 244 с. 57.
14. Georges Abi-Saab [Public policy doctrine and international arbitration facing the challenge of globalization], Homayoon Arfazadeh, Bruylant, 2005).
15. D. Augenstein, Study of the legal framework on human rights and the environment applicable to european enterprises operating outside the European Union, University of Edinburgh, 2010 p. 6; J. J. Ruggie, Business and human rights: The evolving international agenda, American Journal of International Law, volume 101 (2007), p. 836
16. Dilek Aykut and Andrea Goldstein, 'Developing Country Multinationals: South-South Investment Comes of Age', in Industrial Development for the 21st Century: Sustainable Development Perspectives (New York: United Nations, Department of Economic and Social Affairs, 2007), pp. 85–116.
17. Bachmann, Sascha-Dominik Oliver Vladimir and Miretski, Pini Pavel, Global Business and Human Rights - The UN 'Norms on the Responsibility of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights' - A Requiem (November 12, 2011). Deakin Law Review, Vol. 17, No. 1, 2012, URL: <https://ssrn.com/abstract=1958537> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1958537>
18. Barcelona Traction, Light and Power Company, Limited, arrêt, C.I.J. Recueil 1970, p. 3. URL: <https://www.icj-cij.org/public/files/case-related/50/050-19700205-JUD-01-00-EN.pdf>

19. BBC. (n.d.). Transnational corporations. URL: http://www.bbc.co.uk/schools/gcsebitesize/geography/globalisation/globalisation_rev3.shtml
20. C. Berezowski, "Les problèmes de la subjectivité internationale", in *Mélanges offerts à Juraj Andrassy*, The Hague, Martinus Nijhoff Publishers, 1981, 34.
21. Berman, Harold J. *Law and Revolution: The Formation of the Western Legal Tradition*. Cambridge, MA: Harvard UP, 1983. p. 215
22. Deborah Brautigam, 'China-Africa Post-Doctoral Fellowship Opportunity', The China-Africa Research Initiative blog, 19 January 2016, www.chinaafricarealstory.com/.
23. Business and Human Right Resource Centre, *Company policy statements on human rights*. URL: <http://www.business---humanrights.org/Documents/Policies>
24. Calliess, Galf-Peter (2011) "Introduction: Transnational Corporations Revisited," *Indiana Journal of Global Legal Studies*: Vol. 18 : Iss. 2 , Article 1.
25. Jernej Letnar Cernic. *Corporate Responsibility for Human Rights // Miskolc Journal of International Law*. – 2009. – №1 – P. 23–30.
26. Alfred Chandler and Bruce Mazlish, eds., *Leviathans: Multinational Corporations and the New Global History* (Cambridge and New York: Cambridge University Press, 2005), p. 20.
27. Alfred Chandler and Bruce Mazlish, eds., *Leviathans: Multinational Corporations and the New Global History* (Cambridge and New York: Cambridge University Press, 2005), p. 40.
28. Chesterman S. *Lawyers, Guns, and Money: The Governance of Business Activities in Conflict Zones // Chicago Journal of International Law*. – 2010–2011. – P. 321–327.
29. Frederick Clairmonte & John Cavanagh, *The World in Their Web The Dynamics of Textile Multinationals*, Zed Press, London, 1981, pp. 5-6.
30. *Code of Conduct on Transnational Corporations*. UN. Economic and Social Council (1987, 1st sess. : New York). URL: <https://digitallibrary.un.org/record/156251>

31. Coleman, D. (2003) The United Nations and transnational corporations: from an inter-state to a “beyond-state” model of engagement, *Global Society*, 17(4), pp. 339–357.
32. J. Combacau & S. Sur, *Droit international public*, 5th edn., Paris, Montchrestien, 2001, 312; J. Salmon (ed.), *Dictionnaire de droit international public*, Brussels, Bruylant, 2001, 820.
33. S. Deva, *Regulating corporate human rights violations – Humanizing Business*, Routledge, 2012, p. 75
34. Peter Dicken, *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*, 6th edition (London: Sage Publications Ltd, 2011), p. 122.
35. G. Distefano, “Observations éparses sur les caractères de la personnalité juridique internationale”, *Annuaire français de droit international*, 52, 2007, 105–128.
36. Dunning, John H. *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*. London: Allen & Unwin, 1974. p. 1
37. John Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, Reading, Massachusetts, 1993, pp. 112 & 114.
38. "Everybody's Favourite Monsters," *The Economist*, Survey of Multinationals, 27.03.1993.
39. Forbes. (2017, February 3). Not as for people: what prevents foreign investors in Ukraine. URL: <http://forbes.net.ua/ua/business/1427772-ne-yak-u-lyudej-shcho-vukrayini-zavazhae-inozemnim-investoram>
40. Foreword of the OECD guidelines for multinational enterprises, 2011 ed.
41. Gatto A. *Multinational Enterprises and Human Rights: Obligations under EU Law and International Law*. – Cheltenham: Edward Elgar, 2011. – 352 p.
42. Greer Jed, Kavaljit Singh (2000). *A Brief History of Transnational Corporations*. URL: <http://globalpolicy.igc.org>.
43. Guidelines for Multinational Enterprises. – 2011 URL: www.oecd.org/daf/inv/mne/48004323.pdf

44. ICJ, *Reparation for Injuries Suffered in the Service of the United Nations*, Advisory Opinion, ICJ Reports 1949, 174, at 179, 178.
45. Implementation procedures of the OECD guidelines for multinational enterprises, Chapter I National Contact Points.
46. *International Journal of Sustainable Development*, Homutenko Ludmyla, Chalaya Yulia (2014). Analysis of tendencies of the transnational corporations development in Ukraine. "Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine", URL: ev.nmu.org.ua/docs/2013/3/EV20133_067-072en.pdf.
47. International Labour Organization (2002). *Tripartite Declaration Of Principles Concerning Multinational Enterprises And Social Policy*. International Labour Organization (ILO): *Tripartite Declaration Of Principles Concerning Multinational Enterprises And Social Policy*. *International Legal Materials*, 41(1), pp. 186–201. URL: <http://www.jstor.org/stable/20694222>
48. Interview by Nicolas Barré and Nicolas Madelaine, *Les Échos*, 13 October 2009, p. 31).
49. *Investment Country Profiles: Ukraine* (UNCTAD/WEB/DIAE/IA/2012/2). – Geneva: UNCTAD. URL: [http:// unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI%20 Statistics/InvestmentCountryProfiles.aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI%20Statistics/InvestmentCountryProfiles.aspx)
50. Johns, “The Invisibility of the Transnational Corporation”, 900; Feldman, “International Personality”, 359–361.
51. Kimberly Process, KP Basics. URL: <http://www.kimberleyprocess.com/web/kimberley-process/kp-basics>
52. Bruce Kogut, ‘Multinational Corporations’, in *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, edited by N. J. Smelser and Paul B. Baltes (Oxford: Pergamon), pp. 10197–204, URL: https://www0.gsb.columbia.edu/faculty/bkogut/files/Chapter_in_smelser-Baltes_2001.pdf.
53. Lim, Alwyn. “Global Fields, Institutional Emergence and the Regulation of Transnational Corporations.” *Social Forces*, vol. 99, no. 3, Oxford University Press, 2021, pp. 1060–85, doi:10.1093/sf/soaa038.

54. Litneva, N.A. and Malyavkina, L.I. (2006). Accounting: Principles and theory: 2nd edition. Sherq-Qerb Publications, Baku, Azerbaijan. (p.10-27)
55. Muchlinski P.T. Multinational Enterprises and the Law (2nd edition). – London: OUP, 2007. – 74 p.
56. Norms on the responsibilities of transnational corporations and other business enterprises with regard to human rights (2003 U.N. Doc. E/CN.4/Sub.2/2003/12/Rev.2), URL: [http://www.unhcr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/\(Symbol\)/E.CN.4.Sub.2.2003.12.Rev.2.En?Opendocument](http://www.unhcr.ch/Huridocda/Huridoca.nsf/(Symbol)/E.CN.4.Sub.2.2003.12.Rev.2.En?Opendocument)
57. OECD (1994), The OECD Guidelines for Multinational Enterprises
58. OECD, The OECD Guidelines for Multinational Enterprises: Frequently Asked Questions. URL: <http://www.oecd.org/daf/inv/mne/theoecdguidelinesformultinationalenterprisesfrequentlyaskedquestions.htm>
59. The OECD Guidelines for multinational enterprises, an evolving legal status (Yann Queinnec, 2007, postface by Mireille Delmas-Marty. URL: <http://www.commddev.org/content/document/detail/697/>)
60. OECD guidelines for multinational enterprises, 2011 ed., Chapter IV Human Rights.
61. Other strong economies like Taiwan and northern Italy have relied more on networks of SMEs, and failed to produce many global companies. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), World Investment Report 2015. Reforming International Investment Governance (Geneva: United Nations, 2015), p. ix.
62. OECD Watch, Statement on the update of the OECD Guidelines for MNEs, 25.05.2011.
63. Georges Pauget, Managing Director of Crédit agricole SA, said in September 2009.

64. Programme of Action on the Establishment of a New International Economic Order. UN. General Assembly (6th special sess. : 1974) URL: <https://digitallibrary.un.org/record/218451>
65. Report of the Group of Eminent Persons to Study the Impact of Multinational Corporationson Development and on International Relations (1974) UN Doc E/5500/Rev.1, ST/ESA/6, 25.
66. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future
67. URL: <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/5987our-common-future.pdf>
68. Nick Robins, *The Corporation that Changed the World: How the East India Company Shaped the Modern Multinational*, 2nd edition (London: Pluto Press, 2012).
69. Clive Schmitthoff, 'Multi-NationalEnterprises' (1971) *New Law Journal* 1053.
70. Schofer, Evan, Ann Hironaka, David John Frankand Wesley Longhofer 2012. "Sociological Institutionalism and World Society". In *The Wiley-Blackwell Companion to Political Sociology*, edited by Amenta, Edwin, Nash, Kate, Scott, Alan, pp. 57–68. Oxford: Blackwell Publishing.
71. Schreuer C. *Investments, International Protection*. – Oxford: Max Planck Encyclopedia of Public International Law, 2011.
72. Schwarz, E. C. (2019). Human vs. machine: framework of responsibilities and duties of transnational corporations for respecting human rights in the use of artificial intelligence. *Columbia Journal of Transnational Law*, 58(1), 232-278
73. M. Shaw, *International Law*, 3rd edn., Cambridge, Cambridge University Press, 1991, 137
74. State Statistics Service of Ukraine. (2017). Foreign economic activity. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
75. Steven R.R. *Corporations and Human Rights: A Theory of Legal Responsibility* // *The Yale Law Journal*. – 2001. – №3.

76. The voluntary principles on security and human rights, Interactions between companies and public security. URL: http://www.voluntaryprinciples.org/principles/public_security
77. Top Ten largest telecoms companies in Africa, IT News Africa, 21 August 2012, URL: <http://www.itnewsafrika.com/2012/08/top-ten-largest-telecoms-companies-in-africa/>.
78. "Trends on Foreign Direct Investment -- Report by the UNCED secretariat," Commission on Transnational Corporations, 20th session, E/C.10/1994/2, 11 March 1994;
79. UNCTAD. (1983). Draft United Nations code of conduct on transnational corporations. URL: http://unctad.org/Sections/dite_tobedeleted/iaa/docs/compendium/en/13%20volume%201.pdf
80. United Nations Center on Transnational Corporations (1988). The United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations.
81. UNCTAD (1995), World Investment Report
82. UNCTAD (1996). International Investment Instruments: A Compendium. Volume I. Multilateral Instruments. New York and Geneva. 1996. p. 151. URL: http://unctad.org/en/docs/dtci30vol1_en.pdf
83. «UNCTAD. World Investment Report 2001»: Promoting Linkages, United Nations. New York and Geneva, 2001.
84. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development (Geneva: United Nations, 2006).
85. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development (Geneva: United Nations, 2013).
86. UNCTAD, 'Trends in outward investments by transnational corporations in 2013 and prospects for 2014–15', 28 April 2014, URL: <http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=729>

87. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), World Investment Report 2015. Reforming International Investment Governance (Geneva: United Nations, 2015), p. 12.
88. United Nations Conference on Trade and Development
URL:[http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx)
89. UN Global Compact, UN Global Compact Participants. URL:
<http://www.unglobalcompact.org/ParticipantsAndStakeholders/index.html>
90. UN Global Compact Policy on Communicating Progress of 1 March 2013,
URL:http://www.unglobalcompact.org/docs/communication_on_progress/COP_Policy.pdf
91. United Nations Draft Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights. – 2003
92. UN Economic and Social Council, Commission on Human rights, 55th session, Norms on the responsibilities of transnational corporations and other business enterprises with regard to human rights (E/CN.4/Sub.2/2003/12/Rev.2), 26 August 2003.
93. World Bank Group (2017). Ease of Doing Business in Ukraine. Retrieved 2018,
URL: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>
94. World Investment Report 2004: The Shift Towards Services. – Geneva: UNCTAD. URL: www.unctad.org/wir.
95. Working Group on Business and Human Rights of the International Coordinating Committee of National Institutions for the Promotion and Protection of Human Rights (ICC), 24 February 2010. URL:
<http://www.reports-andmaterials.org/Working-Group-ICC-of-NHRIs-submission-toSpecial-Rapporteur-on-right-to-food-24-Feb-2010.pdf>.
96. Wouters, Jan and Chané, Anna-Luise, Multinational Corporations in International Law (December 1, 2013). KU Leuven Working Paper No. 129,
URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2371216>

97. What are transnational corporations.
URL: <https://revisesociology.com/2017/03/03/what-are-transnational-corporations>
98. UN Convention Against Corruption URL:
https://www.unodc.org/documents/brussels/UN_Convention_Against_Corruption.pdf
99. Transnational corporations what regulations. URL:
<https://www.stopcorporateimpunity.org/transnational-corporations-what-regulations/>
100. BEPS in Ukraine. URL:
https://www.mof.gov.ua/storage/files/2020_BEPS.pdf
101. Guiding principles business HR. URL:
https://www.ohchr.org/Documents/Issues/Business/Intro_Guiding_PrinciplesBusinessHR.pdf