

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН  
Кафедра міжнародного права та порівняльного правознавства

**ДИПЛОМНА РОБОТА**  
ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ «МАГІСТР»  
спеціальності 293 «Міжнародне право»

Тема: **«ТЕНДЕНЦІЇ КОДИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ»**

Виконавець: Дядечко Анастасія Валентинівна

Керівник: к.ю.н., доцент кафедри міжнародного права Драчов О.В.

Нормоконтролер: викладач кафедри Головатенко М.Ю.

Київ, 2019

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	3
<b>РОЗДІЛ 1. Загальна характеристика транснаціональної інвестиційної діяльності</b> .....	6
1.1 Поняття транснаціональної корпорації.....	6
1.2 Проблема правосуб'єктності транснаціональних корпорацій.....	10
1.3 Теоретичні концепції виникнення транснаціональних корпорацій.....	13
Висновки до розділу 1.....	16
<b>РОЗДІЛ 2. Джерела міжнародного права щодо регулювання транснаціональної інвестиційної діяльності</b> .....	18
2.1 Загальна характеристика сучасних нормативно-правових актів щодо регулювання транснаціональної інвестиційної діяльності.....	18
2.2 Універсальні міжнародно-правові акти щодо регулювання інвестиційної діяльності ТНК.....	19
2.3 Регіональні міжнародно-правові акти щодо регулювання інвестиційної діяльності ТНК.....	29
Висновки до розділу 2.....	43
<b>РОЗДІЛ 3. Напрямки розвитку міжнародно-правового регулювання транснаціональної інвестиційної діяльності</b> .....	45
Висновки до розділу 3.....	58
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	60
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	63

## ВСТУП

**Актуальність** теми дослідження полягає в тому, що станом на сьогоднішній день єдиного універсального міжнародного-правового акту, який би регулював інвестиційну діяльність транснаціональних корпорацій, не існує, в той час коли діяльність ТНК щодо іноземних інвестицій набуває все більших масштабів. Спираючись на офіційні джерела ЮНКТАД, можна помітити, що росту прямих іноземних інвестицій ТНК сприяли такі фактори, як стабільне світове економічне зростання та широкомасштабна стратегія інтернаціоналізації, що супроводжується ростом транснаціональних корпорацій.

Міжнародне співтовариство здійснювало деякі спроби кодифікації транснаціональної інвестиційної діяльності як на регіональному, так і на універсальному рівнях. Серед таких досягнень універсального рівня можна виділити Хартію економічних прав і обов'язків держав 1974 року, Кодекс поведінки ТНК тощо. Щодо нормативно-правових актів регіонального рівня, до них можна віднести Конвенцію про транснаціональні корпорації 1998 року, прийняту в країнах СНД, Кодекс іноземних інвестицій 1970 року, Декларацію міжнародних інвестицій та багатонаціональних підприємств 1976 року тощо. Але цих актів недостатньо для повного регулювання інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій, адже вони носять або регіональний, або рекомендаційний характер. Саме тому перед міжнародним співтовариством стоїть важливе завдання створення єдиного нормативно-правового акта, який би регулював діяльність транснаціональних корпорацій (включаючи інвестиційну діяльність) задля уникнення можливих колізій та захисту інтересів країн.

Дана ситуація привернула увагу багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, які вивчали різні аспекти цієї проблеми.

Такі вчені як Сябрук Ю., Титаренко А., Лимонова Е., Герасимчук В. та багато інших, розглядали поняття транснаціональних корпорацій та їх ознаки,

теорії їх утворення та їх правовий статус, що дало змогу іншим вченим ще глибше вивчити ТНК, опираючись на роботи вищезгаданих науковців. Щодо питання міжнародно-правового регулювання транснаціональної інвестиційної діяльності, то ним займалися Рибій О., Барановський О., Сябрук Ю., Васіна О., Дахно І. та інші.

**Мета** дипломної роботи полягає у дослідженні проблеми міжнародно-правового регулювання транснаціональної інвестиційної діяльності та висування пропозицій щодо вирішення цієї проблеми.

Для досягнення мети даної дипломної роботи поставлені такі **завдання**:

1. дослідити поняття транснаціональної корпорації;
2. розглянути теоретичні концепції виникнення ТНК;
3. проаналізувати роль транснаціональних корпорацій у національній та світовій економіці;
4. дослідити універсальні та регіональні міжнародно-правові акти, що регулюють транснаціональну інвестиційну діяльність;
5. розглянути основні тенденції міжнародно-правового регулювання інвестиційної діяльності ТНК;
6. дослідити державне регулювання інвестиційної діяльності ТНК у країнах-членах ЄС;
7. дослідити державне регулювання інвестиційної діяльності ТНК в Україні;
8. проаналізувати основні проблеми міжнародно-правового регулювання транснаціональної інвестиційної діяльності.

**Об'єктом** дослідження виступає інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій. **Предметом** дослідження є міжнародно-правове регулювання транснаціональної інвестиційної діяльності.

**Методами** дослідження слугували наступні методи: метод порівняння, метод узагальнення, аналіз, дедукція та індукція.

**Апробація:** Міжнародна наукова інтернет-конференція на тему «Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення»: «Роль транснаціональних корпорацій у міжнародних економічних відносинах» та «Основні тенденції міжнародно-правового регулювання транснаціональної діяльності».

Робота складається з 3 розділів: «Загальна характеристика транснаціональної інвестиційної діяльності», «Нормативно-правові акти щодо регулювання транснаціональної інвестиційної діяльності» та «Напрямки розвитку міжнародно-правового регулювання транснаціональної інвестиційної діяльності». Повний обсяг роботи складає 72 сторінки.

# РОЗДІЛ 1

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 1.1 Поняття транснаціональної корпорації

За офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), транснаціональна корпорація – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-котрих організаційно-правових форм й видів діяльності у двох або більше країнах й провадить єдину політику і загальну стратегію завдяки одному чи декільком центрам прийняття рішень [77].

Транснаціональні корпорації – це фірми, материнські компанії котрих розташовані у одній країні, а філії дочірні підприємства у інших, з метою оптимізації всіх необхідних ресурсів задля збільшення загального прибутку і підвищення впливу на економіки країн світу. Це глобальні компанії, діяльність котрих постійно розширюється і інтерпретується, у залежності від змін кон`юнктури ринку, інтегруючи своє виробництво на світовий ринок [9].

До основних чинників, що вплинули на розвиток ТНК належать:

- 1) одержання доступу до дешевої робочої сили, дотримання екологічних стандартів;
- 2) використання з вигодою задля себе змін, що проходять в світових торгівельних відносинах;
- 3) наближення до іноземних ринків, місткість котрих постійно зростає;
- 4) запобігання захоплення конкурентами іноземних ринків і джерел сировини;
- 5) обхід національного антитрестового законодавства;
- 6) зменшення і нейтралізація циклічних коливань у економіці;

7) реалізація переваг інтегрованої системи, реалізація крупних проєктів [10, с.128].

В літературі можна знайти безліч назв задля ТНК: багатонаціональні корпорації, міжнародні корпорації, транснаціональні корпорації, глобальні корпорації тощо. Проте варто звернути увагу на типологію ТНК.

Порівнюючи типи транснаціональних корпорацій, значна увага приділяється, насамперед, принципам взаємозв'язку материнської компанії дочірніх підприємств. Залежно від цього, теоретично ТНК мають такі типи взаємозв'язків (чи навіть типів ТНК): етноцентричні, поліцентричні, регіональні і геоцентричні транснаціональні корпорації [73].

Основними типами транснаціональних корпорацій вважають етноцентричні і геоцентричні ТНК.

Під етноцентричними ТНК розуміють підприємницькі структури, що зосереджують власну діяльність переважно на внутрішньому ринку своєї країни й задля котрих міжнародні торгівельні операції (коли вони існують) є разовими, нетиповими формами економічної діяльності. Під геоцентричними ТНК розуміють корпорації, що своєю ринково-збутковою політикою прагнуть охопити якнайширший спектр країн і регіонів світу [11].

Взагалі, термін «корпорація» прийшов до нас з Римського права. Згідно з Римським правом часів Юстиніана, термін «корпорація» відносився до країн, автономних одиниць і приватних організацій, включаючи політичні, релігійні і економічні організації ремісників і торговців [45].

Пізніше з розвитком концепції обмеженої відповідальності така юридична форма як корпорація була адаптована задля бізнес цілей. На початку ХХ століття В.А. Вуд дав терміну «корпорація» таке визначення – «відповідно до сучасних практик, корпорація - це об'єднання фізичних осіб чи юридично об'єднаних осіб, уповноваженим законом діяти як підрозділ під ім'ям материнської компанії задля досягнення визначених цілей. Ця "особа", створена законом, є відокремленою

одиницею від своїх акціонерів й, у певному сенсі, є громадянином певної держави [86].

Історія визначення цієї форми бізнесу зайняла кілька десятиліть. Вперше термін "транснаціональна" стосовно корпорації вживав Девід Лілієнталь, котрий у квітні 1960 р. подав доповідь у Карнегіський технологічний інститут на тему «Менеджмент і Корпорації 1985 р.», котра згодом була опублікована під назвою «Транснаціональна корпорація (ТНК)». Транснаціональні корпорації визначають як "корпорації ..., що мають своє місце у одній країні, проте також діють й живуть згідно з законами і звичаями інших країн [67]."

Група видатних осіб у ООН у 1974 р. використовувала термін "багатонаціональні корпорації" задля ділових конгломератів, що перебувають в власності чищо є підконтрольними виробництву або обслуговуванню за межами однієї країни, у якій вони базувалися, проте не були там засновані [78].

Центр ООН з транснаціональних корпорацій (ЮНКТАД) в своєму першому звіті від 1973 р., котрий був названий «Департаментом ООН з економічних і соціальних питань транснаціональних корпорацій в світовому розвитку» (перший параграф глави I), пояснив, чому саме терміну «багатонаціональна корпорація» було надано перевагу. ЮНКТАД зазначив, що термін «корпорація» був прийнятий завдяки загальному використанню. "Багатонаціональний" означав, що у діяльності цих «корпорацій» було залучено більше однієї нації. Діяльність в цьому випадку могла б відноситися до активів, торгівлі, виробництва, зайнятості або прибутку іноземних відділень (частина підприємства, котра працює за кордоном) і філії (підприємства, що знаходиться під ефективним контролем з боку материнської компанії: дочірні чи асоційовані компанії) [81].

Діяльність транснаціональних корпорацій має величезний вплив не тільки на національну економіку, проте на світову економіку і політику.

Господарська експансія через відкриття за кордоном підприємств (відділень), ущо вкладаються кошти і/чи інтелектуальнотехнологічні цінності, дає



змогу краще маневрувати ресурсами, опановувати нові ринки збуту, використовувати ті порівняльні факторні переваги (наприклад, дешева робоча сила, сировина), що є у наявності у країні — реципієнті капіталів.

Проте стосовно таких випадків варто зважати й на такий важливий момент, як еволюція конкурентних механізмів ринкових систем, головним рушієм якої є ТНК. Утворення гігантських корпорацій змінює (чи може змінити) самі «правила» ринкової гри, принаймні традиційні форми їх сприйняття [12].

Разом з тим використовуються та інші форми транснаціоналізації господарської діяльності, що пов'язані з акціонуванням і утворенням (модифікації структур) статутних фондів міжнародних господарських структур різнонаціональними інвесторами. Так, в сучасних умовах поширення наукомістких виробництв і жорстких конкурентних вимог до функціональних властивостей продукції поширеними формами участі у статутних фондах є технологічні внески, ноу-хау (така ситуація особливо типова при утворенні спільних підприємств) [37].

Щодо правового статусу ТНК, то загальноприйнята організаційно-правова форма ТНК — акціонерне товариство відкритого типу. Дочірні підприємства є самостійними юридичними особами, філії - несамостійними підприємствами, що входять до складу ТНК.

До кінця 1970-х роках ООН відносила до ТНК такі фірми, що мали річний оборот більше 100 млн дол. США, й філії не менше ніж у шести країнах. В даний час про транснаціональний статус фірми свідчать розмір зарубіжних активів і їх частка в загальному обсязі активів компанії, частка зарубіжних продажів в загальному обсязі реалізації продукції і частка закордонного персоналу в загальній чисельності персоналу. За оцінками ООН, у категорії ТНК включаються до 45 тис. материнських корпорацій і 280 тис. їх закордонних відділень. До половини всіх ТНК базуються у США (близько 25%), Великобританії Японії (по 12-13%) [22].

## 1.2 Проблема правосуб'єктності транснаціональних корпорацій

Очевидно, що поняття ТНК як єдиного суб'єкту існує у економічній науці, позаяк діяльність ТНК формує світову торгівлю й має значний вплив на показники економіки. На початку цього століття ТНК контролювали 870 000 іноземних філій, де працювали понад 53 млн. працівників по всьому світу.

ТНК як єдина одиниця - важливе поняття у політології. Багато ТНК є найбільш потужними у економічному плані, ніж деякі країни, де працюють їхні філії. Наприклад, на початку ХХ століття, деякі найбільші ТНК (наприклад, ExxonMobil і General Motors) були порівнянні з економікою таких країн, як Чилі або Пакистан. Отже, ТНК сильно впливає у певних аспектах на політикув країнах, що розвиваються [79].

Підхід інших наук до ТНК також передбачає, що транснаціональні корпорації - це єдине ціле. Наприклад, ТНК досліджуються у соціології. Кількість людей, зайнятих роботою у ТНК перевищує кількість населення деяких країн. Тому діяльність, яку виконують ТНК впливають на соціальні аспекти різних країн.

Однак, з точки зору юридичної науки, ТНК не є одиницею. Як було зазначено раніше ТНК - це організація, котра зазвичай складається з материнської компанії філій.

За даними ЮНКТАД, іноземна філія - це частина підприємства, котра працює за кордоном, тобто підприємство, яке знаходиться під ефективним контролем материнської компанії чи дочірня компанія (коли материнській компанії належить мажоритарний чи принаймні 25-відсотковий контроль над виборчим запасом) чи асоційована компанія (коли материнська компанія володіє меншим контролем над 25 відсотками виборчого фонду) [80].

Тому з юридичної точки зору іноземна філія - це іноземна юридична особа, створена відповідно до закордонного законодавства і дозволена діяти на

територіїприймаючої країни, й той самий час є національною юридичною особою, створеною законодавством країни перебування.

Таким чином, задля сучасної юридичної науки правосуб'єктність ТНК у основному зводиться до правосуб'єктності філій, що входять до складу цієї ТНК.

Наприклад, філії ТНК економічно залежать від материнської компанії, однак, з юридичної точки зору вони є окремими юридичними особами, національність котрих є визначеною відповідно до законодавства країни, у якій вони зареєстровані.

З цієї точки зору, швидше за все, термін "транснаціональна корпорація" не є доцільною, позаяк це не відображає природу цих конгломератів, що складаються з декількох юридичних осіб, окремо зареєстрованих у різних країнах.

В цій ситуації найімовірніше термін "корпорація" замінюється терміном "група", яке зможе відобразити відсутність юридичної інкорпорації конгломерату як однієї сутності і свідчить про те, що він складається кількох юридичних осіб.

Ж.-П. Робе зауважив, що навіть незважаючи на економічну або політичну реальність існування таких підприємств як ІМВ, Toyota, Elf Aquitaine і інших, ніхто не ставить під сумнів те, що дані підприємства мають свої власні закони і правила [75].

Характерною особливістю ТНК є невідповідність між економічним змістом і правовою формою, коли вона є сукупністю юридичних осіб [70].

Задля того, аби відповісти на питання, або має ТНК міжнародну правосуб'єктність, необхідно визначити особливості суб'єкта міжнародного права.

Згідно з дорадчим висновком Міжнародного суду ООН від 11 квітня 1949 р. суб'єкт міжнародного права повинен мати три види правозданості: правотворчу, правозастосовчу правоздатності і деліктозатність [71].

Це традиційний підхід до критеріїв правосуб'єктності. Він був змінений різними дослідниками, проте все-таки всі погоджуються з постійним критерієм

міжнародно-правового характеру юридичної особи – здатністю володіти правами і обов'язками [64].

Традиційне поняття правосуб'єктності у міжнародному праві, швидше за все, є вдосконаленим чи розширеним. Потрібно сказати, що деякі дослідники пропонували такі теорії визначення ТНК як суб'єктів міжнародного права, що зможуть замінити сучасне міжнародне право.

Найвідоміша теорія - це і, яку створив Кан. Джессап. За його позицією, міжнародне право не у змозі регулювати саме широке коло подій заходів, що виходять за межі однієї держави. Тим не менш, вони повинні якось регулюватися. Так народилася концепція транснаціонального права.

Відповідно до цієї теорії, транснаціональне право включає міжнародне приватне і публічне право, а також інші сфери права, що не повністю вписуються у стандартні категорії [60].

Як наслідок, суб'єкти транснаціонального права - це держави, міжнародні організації, корпорації, приватні особи і всі, хто б міг вступити у такі транснаціональні стосунки. Тим самим, завдяки цій теорії, ТНК має законний характер юридичної особи в рамках транснаціонального права, що включає у себе міжнародне право.

Теорія, запропонована В. Фрідманом в роботі «Змінна структура міжнародного права» також цікава. Автор стверджує, що міжнародне право розвивається далі на трьох різних рівнях:

1) міжнародне право співіснування суверенних держав, тобто класична теорія міжнародного права, котра визначає мирне співіснування держав, регулює дипломатичні стосунки між державами і вирішення міжнародних конфліктів;

2) міжнародне право співробітництва на універсальному рівні, яке містить сукупність правових норм, що регулюють загальнолюдські інтереси. Сюди входить й міжнародне право, й національне законодавство різних держав;

3) міжнародне право співробітництва у рамках регіональних груп [56, с. 205].

Завдяки цій теорії ТНК мають правосуб'єктність у рамках міжнародного права співіснування держав, а, отже, у рамках міжнародного права взагалі.

Хоча вищезгадані теорії намагаються вирішити проблему міжнародної правосуб'єктності ТНК, є деякі певні мінуси, щоварто зазначити.

Фактично, транснаціональне право не є окремою правовою системою, воно не створює нових норм, це у основному сукупність правових норм, узятих зі національного законодавства різних держав й міжнародного права. Окрім цього, головний мінус теорій полягає у тому, що навіть коли ця теорія транснаціонального права чи теорія міжнародного права співробітництва приймають ТНК як суб'єкта господарювання, проблема регулювання діяльності ТНК все одно не буде вирішена, позаяк держави й міжнародні організації вступають втосунки (наприклад, інвестиційні угоди) з певними юридичними особами, що входять до складу ТНК, а не з ТНК як єдиною організацією.

З логічної точки зору, певна юридична особа, а не ТНК загалом, стала б предметом транснаціонального права чи міжнародного права співробітництва. Тому ТНК як одиниця все одно не буде мати правосуб'єктність до тих пір, поки з юридичної точки зору це не єдина організація, а група юридичних осіб [79].

### **1.3 Теоретичні концепції виникнення транснаціональних корпорацій**

В зв'язку із складністю феномена ТНК, динамічністю і мінливістю форм їх діяльності у сучасній економічній літературі ще не склався єдиний теоретичний підхід до аналізу їх економічної суті. Існуючі теорії транснаціоналізації прийнято розділяти на теорії еволюції ТНК, що пояснюють закономірності їх розвитку, й теорії, що пояснюють чинники (мотиви) транснаціоналізації. До перших відносять:

- теорія життєвого циклу продукту (Р. Вернон, Франція);
- теорія наздоганяючого циклу;
- теорія олігополістичної захисту (Ф. Ніккербоккег);
- теорія шляхів інвестиційного розвитку нації (Дж. Даннінг);
- інституціональні теорії (Ф. Перру, Р. Барр, К. Минар).

Другу групу складають теорії:

- технологічна концепція (Дж. Гелбрейт, США);
- теорія монополістичних переваг чи ринкової влади (С. Хаймер, США);
- теорія інтерналізації (Р. Бакклі, Англія);
- еkleктична теорія (Дж. Даннінг);
- теорія конкурентної переваги націй (Хекшера-Оліна) [35].

Говорячи про створення найпопулярніших теорій виникнення транснаціональних корпорацій, то процес дослідження даного питання розпочався у 1969 р.. В цьому р. Чарльз Кіндлебергер р. виділив переваги ТНК, що представляють собою відхилення від принципу досконалої конкуренції:

1. переваги функціонування на товарних ринках, пов'язані з диференціацією товарів, використанням досягнень в сфері маркетингу й механізму керованих цін;
2. переваги на ринках факторів виробництва: власність на патенти, доступ до джерел капіталу, кваліфікація персоналу;
3. внутрішня й зовнішня економія від масштабів виробництва;
4. можливість використовувати в своїх інтересах різні форми державного втручання у різних країнах.

Таким чином, за доповненням Хаймера концепція Хаймера – Кіндлебергера вважає транснаціоналізацію виробництва результатом стратегії, що ТНК втілюють у життя, долаючи бар'єри, що відокремлюють національні ринки один від одного, й використовуючи задля цього свої специфічні переваги [27].

Роберт Алібер, використовуючи макроекономічний підхід, намагався пояснити рух прямих інвестицій у рамках мережі транснаціонального виробництва

змінами обмінних курсів валют. В країнах із сталою валютою фірми мають можливість капіталізувати той же обсяг очікуваних доходів по найбільшвисокій відсотковій ставці чи одержати кредити на фінансування своїх операцій під найбільш низькі проценти, ніж фірми у країнах з менш сталою валютою (за інших рівних умов). Ця «валютна премія» покриває ризик можливого зниження курсу слабкої валюти. Окрім змін обмінних курсів багато інших факторів обумовлюють розходження у рівні капіталізації - у цьому обмеженість теорії Алібера. Однак його модель заклала основи задля сполучення макро- й мікроекономічних підходів у аналізі процесів транснаціоналізації виробництва. Як самостійний теоретичний напрямок 70-х років також необхідно виділити олігополістичну модель транснаціоналізації виробництва. На основі емпіричного вивчення міжнародної діяльності 187 американських корпорацій Ніккербоккер відкрив, що у олігополістичних галузях лідерів ринку, інвестуючих за кордон, автоматично підтримують у цьому прикладі їх домашні конкуренти [61].

Теорія «інтерналізації» сформувалася у рамках нового теоретичного напрямку - теорії фірми. Початок розвитку цього напрямку було покладено Р. Коузом й Е. Пенроуз, потім продовжені у роботах К. Ерроу і інших економістів, що намагалися пояснити прагнення фірм до прямих інвестицій нездатністю ринку (як економічного інституту) ефективно здійснювати обмін активами, товарами й інформацією між незалежними продавцями й покупцями [38]. Така нездатність ринку може проявлятися в високих витратах на перемовини й угоди (зокрема, на ринках проміжних продуктів), нестабільності поставок, необхідності захисту прав власності, відсутності ринків задля термінових угод, нездатності фірми - постачальника одержувати максимальну ціну за продаваний товар чи активи чи через непоінформованість споживача, чи через те, що повна ціна на активи, що продаються залежить від їх використання разом з іншими активами, якими володіє винятково продавець. Чим вище ці витрати, тим активніше фірма прагне замінити ринкові стосунки системою внутрішньофірмових зв'язків. Засновуючи свою

збутову мережу чи організовуючи виробниче відділення за кордоном фірма інтерналізує різні стадії виробництва й реалізації товару, про що свідчить різна структура внутрішньофірмових товарних потоків [44]. Термін «інтерналізація» (internal – «внутрішній») протиставляється терміну «інтернаціоналізація», позаяк автори цієї теорії переносять акцент при поясненні експансії ТНК зі зовнішньоекономічних факторів на переваги керованого внутрішнього ринку транснаціонального формування. Як вказує А. Рагмен, інтерналізація дозволяє ТНК перетворювати невлімові дослідницькі активи у специфічний вид власності, створювати монополію на знання і інформацію. В рамках міжнародної організованої виробничої мережі зростають можливості ТНК контролювати й планувати виробничі витрати, експлуатувати ринкову владу політикою дискримінації у цінах, обходити пов'язані з державним втручанням обмеження, зокрема, через механізм трансферних цін. Ця теорія, підкреслює Джон Даннінг, допомагає зрозуміти, яким чином фірма експлуатує свої переваги перед конкурентами. В попередніх теоріях дане питання не розглядалося. Також можна виділити самостійну «японську» школу аналізу транснаціоналізації виробництва, представлену насамперед роботами К. Коджими у Т. Озави. Автори відзначають, що існуючі теорії не приділяють належну увагу питанню впливу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на добробут країн-експортерів й імпортерів капіталу, зосереджуючись у основному на проблемі витрат й вигід від інвестицій для фірм [59].

### **Висновки до розділу 1**

Транснаціональна корпорація — підприємство, яке об'єднує двох або більше юридичних осіб у кількох країнах, забезпечуючи єдину систему управління і стратегій. Тобто, під транснаціональними корпораціями розуміють материнські компанії й їх дочірні компанії, що розташовані у окремих державах і знаходяться під єдиним джерелом управління і центром прийняття рішень.



Щодо питання міжнародної правосуб`єктності транснаціональних корпорацій, то необхідно зазначити, що існує безліч теорій, що протирічать одна одній. Деякі вчені схиляються до визнання транснаціональних корпорацій як суб`єктів міжнародного права, наводячи достатньо аргументів у підтримку даної теорії. Проте більшість схиляються до того, що дані організації не є суб`єктами міжнародного права, адже вони насамперед виступають як складна міжнародно-правова форма, котра складається з певної сукупності юридичних осіб, що діють у різних країнах і підпорядковуються материнській компанії. Тобто, з даної точки зору, окремими суб`єктами права є філії, що підпорядковуються національному праву держави перебування, а не ТНК загалом.

Існує безліч теорій щодо виникнення транснаціональних корпорацій, протенерідкоїх поділяють на дві групи – теорії еволюції транснаціональних корпорацій, що пояснюють закономірності їх розвитку, й теорії, що пояснюють чинники транснаціоналізації. Вивченням даних теорій займалися такі вчені як Р. Вернон, Дж. Даннінг, Р. Барр, Дж. Гелбрейт, Р. Бакклі і багато інших.

## РОЗДІЛ 2.

### ДЖЕРЕЛА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА ЩОДО РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

#### 2.1 Загальна характеристика сучасних нормативно правових актів щодо регулювання транснаціональної діяльності

Підрозділи ТНК, що представляють собою, як правило, окремі юридичні особи, є суб'єктами національного права тих держав, де вони знаходяться.

Однак діяльність транснаціональних корпорацій у цілому у силу особливостей їх організаційної структури не підпадає під правове регулювання будь-якої окремої держави. Як зазначає Б.Й. Осмінін, "держави не має необхідних коштів задля впливу на всю діяльність сучасних ТНК, позаяк їх операції виходять за межі його компетенцій, окрім того, ТНК нерідко володіють значно більшою економічною силою, ніж окремі держави. Так, в разі прийняття будь-котрих національних правових норм державою, що тягнуть за собою зниження прибутку місцевих відділень ТНК, корпорація може перевести ці відділення у інші країни, мінімізувавши чи навіть уникнувши таким чином несприятливих задля себе наслідків та правового регулювання даної держави. Можливі та інші варіанти поведінки ТНК, пов'язані перш за все з використанням такої особливості ТНК, як багатосторонній характер її діяльності. Окрім того, діяльність ТНК породжує цілий ряд інших проблем, що не під силу вирішити кожній окремій державі на національному рівні. До їх числа відносяться, зокрема, проблеми передачі технологій, порушення платіжного балансу приймаючих країн і багато інших [47].

Тому стає необхідним регулювання діяльності транснаціональних корпорацій на міжнародному рівні. Проте яким чином може здійснюватися таке регулювання у умовах відсутності міжнародної правосуб'єктності

транснаціональних корпорацій? В даний час міжнародна регламентація різних аспектів діяльності ТНК здійснюється досить великою кількістю міжнародних актів, у тому числі правових. Однак діяльність ТНК як особливих утворень регулюється виключно правовими актами, що не мають обов'язкової юридичної сили. Проте стосунки регулювання діяльності ТНК, що здійснюється за допомогою таких актів, прийнятих у рамках міжнародних організацій, традиційно входять у предмет регулювання міжнародного права. Ось чому регламентація діяльності ТНК за допомогою зазначених документів має значення задля характеристики правового статусу транснаціональних корпорацій з позицій міжнародного права. При цьому ще раз варто підкреслити, що регулювання, здійснюване за допомогою міжнародних актів, що мають рекомендаційний характер, не створює задля ТНК прав й обов'язків у строгому юридичному сенсі розуміння цих термінів, а встановлює лише бажані варіанти поведінки транснаціональних корпорацій.

Міжнародне регулювання різних аспектів діяльності ТНК можливо на трьох рівнях: універсальному, регіональному і на рівні двосторонніх угод між державами [21].

## **2.2 Універсальні міжнародно-правові акти щодо регулювання інвестиційної діяльності ТНК**

В світлі фінансової кризи, що охопила економіки багатьох держав, питання про вироблення єдиного підходу до регулювання багатонаціональної (транснаціональної) інвестиційної діяльності на міжнародному рівні, а також універсальних й ефективних способів вирішення інвестиційних спорів є надзвичайно актуальним.

Область багатонаціональних (транснаціональних) інвестиційних стосунківу аспекті правового регулювання знаходиться на стику міжнародного економічного

(публічного) права й міжнародного приватного права, позаяк творцями й носіями правопорядку у міжнародному інвестиційному праві виступають держави, міжнародні міжурядові організації, а регламентації підлягають стосунки, що виникають між приватними суб'єктами-інвесторами й державами. Вищевказаний факт породжує невизначеність у питаннях застосування тих або інших інститутів як міжнародного інвестиційного права, так й міжнародного приватного права й процедур, передбачених міжнародним й національним правом задля захисту інтересів сторін.

В роботах сучасних економістів ТНК визначається як фірма, корпорація, компанія, що здійснює основну частину своїх операцій за межами країни, у якій вона зареєстрована, частіше у декількох країнах, де вона має мережу відділень, філій, підприємств. Однак з правової точки зору ТНК необов'язково здійснює більшу частину операцій за межами країни дислокації. Головним є те, що при цьому у першу чергу використовуються організаційно-правові форми комерційних організацій [30, с. 6].

З точки зору організаційно-правової форми ТНК є групою компаній, що діють на підставі договору чи декількох договорів, що мають різну національну юрисдикцію, пов'язаних перехресним володінням акціями і іншими частками власності, єдиним управлінським контролем й представляють економічну єдність.

Особливістю норм міжнародного інвестиційного права у сфері сучасної транснаціональної діяльності є маса інвестиційних приватноправових контрактів, що виникають між інвесторами розвинених держав, як власниками капіталу, й компаніями, що розвиваються у якості приймаючих капітал партнерів. Як наслідок природним є конфлікт інтересів, у рамках якого транснаціональні компанії економічно слабших країн, що розвиваються прагнуть повною мірою скористатися "невизначеністю" питань правового регулювання, котра властива даному праву, ухилитися від взятих на себе зобов'язань з посиланнями на такі

інститути права, як державний суверенітет, державний імунітет, публічний порядок й т.п.

В силу цього виняткову важливість набувають універсальні багатосторонні інвестиційні угоди, що на рівні міжнародно-правового регулювання закріплюють уніфіковані й колізійні норми багатонаціональних інвестиційних контрактів, а також обов'язки держав щодо захисту міжнародних інвестицій.

На сучасному етапі проблема неврегульованості міжнародних інвестиційних угод стає основним стримуючим фактором справедливого розподілу прибутку, податкового тягаря, збитків у транснаціональних контрактах.

При цьому не можна говорити про відсутність міжнародно-правових актів, присвячених даній проблемі, навпаки, спостерігається постійне зростання кількості інвестиційних угод. Однак держави вельми неохоче приєднуються до універсальних конвенцій, щоу значній мірі обмежують свободу учасника в визначенні умов договору про захист іноземних інвестицій [26, с. 164-165].

Генеральна Асамблея ООН 12 грудня 1974 р. більшістю голосів при поіменному голосуванні (120 — "за", 6 — "проти", 10 — "утрималися") прийняла Хартію економічних прав й обов'язків держав.

В пп. 6 п. 2 ст. 2 Хартії зафіксовано, що кожна держава має право регулювати й контролювати діяльність ТНК в межах дії національної юрисдикції і вживати заходів задля забезпечення того, аби така діяльність не суперечила її законам, нормам і постановам й відповідала економічній і соціальній політиці країни. Транснаціональні корпорації не повинні втручатися в внутрішні справи приймальної держави. Кожна держава з урахуванням своїх суверенних прав повинна співпрацювати з іншими державами щодо здійснення права, викладеного у цьому підпункті [8, с. 2].

На вимогу країн, що розвиваються (а вони мають особливі антипатії до діяльності ТНК), в межах ООН ще 1974 р. було створено Міжурядову комісію ООН з ТНК і Центр з ТНК. Перед ними було поставлено завдання створити

Кодекс поведінки ТНК. Кодекс вважався спробою формалізувати підпорядкування діяльності ТНК певним правилам. Він мав стати своєрідним "прокрустовим ложе", де б "відрубувалися загарбницькі руки" ТНК. В Директивних принципах задля транснаціональних корпорацій, прийнятих Організацією Економічного Співробітництва й Розвитку в 1976 р., було сформульовано рекомендації щодо діяльності ТНК. Ці рекомендації в 1984 р. були викладені у новій редакції. Директивні принципи, зокрема, згадують про дотримання податкового законодавства, правил конкуренції, необхідність публікації інформації тощо.

На створення "правил гри" задля ТНК були спрямовані підготовлений ЮНКТАД й прийнятий Генеральною Асамблеєю ООН в 1980 р. Комплекс узгоджених на багатосторонній основі принципів й правил задля контролю за обмежувальною діловою практикою, а також резолюція № 3514 XXX сесії Генеральної Асамблеї ООН "Заходи проти корупції, котра практикується ТНК і іншими корпораціями, їх посередниками і іншими причетними до справи сторонами".

Зазначені документи мають лише рекомендаційний характер, а цього замало задля справді дієвого регулювання такої великої потенційно небезпечної сили, як ТНК.

Аби ТНК поводитися чемно, потрібно не "м'яке" законодавство (soft law) рекомендаційного гатунку, а жорстке та рішуче.

Загалом структура Кодексу поведінки така:

1. "Визначення і сфера застосування". Цей розділ дає визначення ТНК. Окрім даного визначення, розділ розкриває визначення інших слів, використаних в документі. Зокрема, він визначає терміни "організація" (материнське підприємство і інші суб'єкти), "країна походження" (країна, у якій знаходиться материнське підприємство розташоване), "країна перебування" (країна, у якій розташовані суб'єкти господарювання, крім материнського підприємства), "країна, у якій працює транснаціональна корпорація" (країна перебування, у якій суб'єкт

транснаціональної корпорації проводить операції). Єдиного остаточного рішення про сферу застосування Кодексу так й не було зазначено. Однак у цілому, Кодекс спрямований на всі ТНК, приймаючі країни і країни реєстрації материнської компанії.

2. Розділ «Діяльність ТНК» включає дві глави, а саме: «Загальна і політична характеристика» і «Економічні, фінансові і соціальні питання». Ці дві глави охоплюють широкий спектр положень, тому вони будуть розглянуті пізніше.

3. Розділ «Поведінка щодо транснаціональних корпорацій» включає три глави, а саме: «Загальна поведінка щодо транснаціональних корпорацій у країнах, у котрих вони розташовані», «Націоналізація і компенсація» і «Юрисдикція».

4. "Міжурядова співпраця". В цьому розділі Кодексу зазначено, що держави погоджуються обмінюватись інформацією про заходи, що вони вживали задля введення у дію Кодексу, консультуючись на двосторонній чи багатосторонній основах. Окрім цього, держави погоджуються не використовувати ТНК у якості інструментів втручання в внутрішні або зовнішні справи інших держав.

5. Розділ "Впровадження кодексу поведінки" включає наступні глави: «Дія на національному рівні», «Міжнародна інституційна техніка», «Процедура перегляду».

Цей розділ містить положення, що стосуються імплементації Кодексу державами у країні на національному рівні, включаючи публікацію і розповсюдження Кодексу, імплементацію цього Кодексу на відповідній території, звітуючи до ЮНКТАД про дії, вжиті у рамках впровадження Кодексу, вживаючи заходів задля підтримки Кодексу, запровадження імплементації перегляду законів, підзаконних актів і адміністративних практик щодо питань, що розглядаються у Кодексі. Цей розділ також визнає, що ЮНКТАД бере на себе функції міжнародного інституційного механізму імплементації Кодексу і повинно виконувати роль центрального міжнародного органу у системі Організації Об'єднаних Націй з усіх питань, пов'язаних з цим кодексом. Окрім цього,

ЮНКТАД повинно виносити рекомендації Генеральній Асамблеї щодо цілей, передбачених цим Кодексом [82].

Як було зазначено вище, розділ «Діяльність ТНК» включає дві глави, а саме “Загальна і політична характеристика” і “Економічні, фінансові і соціальні питання”. Перша глава зазначає, що ТНК повинні поважати права людини і основні свободи у країнах, у котрих вони працюють, поряд зі правом кожної держави відповідно регулювати і контролювати діяльність суб'єктів, що діють на її території. Розділ гарантував, що ТНК не будуть втручатися у міждержавні стосунки, а також внутрішні справи країн, у котрих вони працюють. Також прописано, що ТНК повинні утримуватися від діяльності, що підриває політичну і соціальну системи у країнах, що приймають, утримуватися від корупційних практик, не співпрацювати з расистськими режимами на півдні Африки тощо [83].

Велика увага приділялася економічній, фінансовій і соціальній діяльності ТНК.

Зокрема, проєкт Кодексу поведінки ООН містив положення, що стосуються балансу платежів і фінансування, трансфертного ціноутворення, оподаткування, конкуренції обмежувальної практики, передачі технологій, захисту покупців, захисту навколишнього середовища.

Важливою частиною цієї глави є пункт "Розкриття інформації". Зокрема, у ньому зазначалося, що ТНК повинні розкривати інформацію громадськості у країнах, у котрих вони працюють, чітку, повну і зрозумілу інформацію про структуру, політику, діяльність філії діяльність транснаціональної корпорації цілому. Інформація мала включати як фінансові, так й нефінансові статті і надаються щорічно, як правило, у межах шести місяців йу будь-якому випадку не пізніше дванадцяти місяців з кінця фінансового р. ТНК. Окрім цього, ТНК в відповідності до Проєкту кодексу мали забезпечити доступність піврічного зведення фінансової інформації. Фінансова інформація включала ряд документів, серед котрих повинні бути: баланс; звіт про прибутки і збитки, включаючи



результати діяльності продажу; звіт про розподіл чистого доходу; використання коштів; дані про значні нові довгострокові капітальні вкладення тощо.

Проект Кодексу поведінки ООН також вимагав від ТНК надавати доступ до нефінансових документів, включаючи структуру транснаціональної корпорації і зазначенням назви і місцезнаходженням материнської компанії, її основних суб'єктів, її відсоткове володіння, пряме і опосередковане, включаючи акції між суб'єктами господарювання; основну діяльність його суб'єктів; інформацію про зайнятість тощо.

Частина проекту Кодексу поведінки ООН щодо поведінки з ТНК (Розділ "Поведінка щодо транснаціональних корпорацій") є порівняно меншою, ніж частина, що стосується регулювання їх діяльності. Серед найвизначніших положень цієї частини є такі, що сприяють встановленню справедливого ставлення до ТНК, яке має бути не менш сприятливим, ніж передбачене задля внутрішньодержавних підприємств.

Важливо зазначити, що проект Кодексу поведінки ООН декларував право держав націоналізувати чи експропріювати іноземну власність на їх території з громадською метою за умови, що це не є дискримінаційним, а складається відповідно до належного легітимного процесу, договору або іншої угоди й супроводжується компенсацією [84].

Положення, що стосуються інтересів ТНК в приймаючих державах, схоже, є досить широкими, не мають явний характер. Частина, що стосується зобов'язань держав перед ТНК, очевидно, слабша ніж і, що стосується регулювання діяльності ТНК.

Беручи до уваги вимоги різних політичних блоків, що супроводжували процес розробки проекту Кодексу поведінки ООН, стає зрозуміло, що позиція країн, що розвиваються, виступає більше, ніж позиція високорозвинених країн [66].

Багато положень, що містяться у документі, здаються, як й раніше, актуальними у цьому документі у сучасному світі, хоча вони були розроблені кілька десятиліть тому. Вплив транснаціональних корпорацій в світі зростає, й потреба у регулюванні їх діяльності стала ще найбільш нагальною. Тому головне значення проєкту Кодексу поведінки Організації Об'єднаних Націй полягає в встановленні загальної тенденції регулювання ТНК і привернення уваги до цього важливого питання.

Отже, в Кодексі поведінки, зокрема, зафіксовані принципи, якими мають керуватися ТНК в своїй діяльності:

- повага до суверенітету країн, де вони здійснюють власну діяльність;
- підпорядкування законам цих країн;
- урахування економічних цілей завдань політики, що здійснюється у цих країнах;
- повага до соціально-культурних цілей, цінностей і традицій країн, де вони здійснюють власну діяльність;
- невторчання в внутрішні справи країн;
- відмова від того, аби займатися діяльністю політичного характеру;
- утримання від практики корупції;
- дотримання законів й постанов, що стосуються обмежень в діловій практиці, утримання від застосування цих обмежень;
- дотримання положень, що стосуються передання технології охорони довкілля [14, с. 203].

З самого початку стало очевидним існування серйозних розбіжностей між країнами як в питанні про сутність Кодексу, так й щодо його призначення.

Делегації повідних промислово розвинутих країн (США, Великої Британії, ФРН, Франції, Італії) обстоювали думку, що Кодекс передусім має захистити ТНК від дискримінаційних дій приймаючих країн, й регулювання діяльності ТНК не повинно порушити Угоду про ТНК країн ОЕСР.

З іншого боку, країни, що входять до "Групи 77" (економічно слабозрозвинуті і країни, що розвиваються), за підтримки соціалістичних держав були схильні розглядати Кодекс як інструмент підвищення регулюючої ролі держави в взаємовідносинах зі ТНК й вважали, що він має сприяти мінімізації несприятливих економічних й політичних наслідків задля незалежності приймаючих країн, пов'язаних з діяльністю ТНК.

Міжурядова робоча група почала власну роботу над проектом Кодексу у січні 1977 р.. Одразу виявилися розбіжності в питанні про те, що проблеми має аналізувати Кодекс. "Група 77" вимагала внесення до нього питань, пов'язаних тільки з діяльністю ТНК (звідси та назва - Кодекс поведінки транснаціональних корпорацій). Власну чергу, країни - експортери капіталу наполягали на включенні до Кодексу питань щодо обмеження втручання урядів приймаючих країн в діяльність ТНК.

Сторони досягли компромісу, й було вирішено, що Кодекс міститиме дві рівноправні частини: перша - діяльність ТНК, друга - взаємовідносини ТНК з урядами приймаючих країн.

Іншим джерелом розбіжностей стало питання про відповідність Кодексу міжнародному праву. Країни-експортери капіталу прагнули включити до Кодексу основні положення міжнародного права, тобто Угоду про ТНК країн ОЕСР, позаяк вона базується на історично сформованому міжнародному праві, обов'язковому задля всіх країн.

"Група 77" й соціалістичні держави висловили сумнів щодо обґрунтованості застосування положень міжнародного права у оцінці діяльності всіх країн світу, позаяк основні принципи міжнародного права формулювалися на основі практики країн - експортерів капіталу, у той час як більшість країн, що розвиваються, були ще колоніями. Тому було запропоновано замість терміна "міжнародне право", вживати термін "міжнародні зобов'язання" (під зобов'язаннями розуміли договори, конвенції, угоди, укладені кожною державою).

Формулювання положення про націоналізацію й компенсації також викликало суперечку при підготовці проєкту Кодексу.

Спершу всі сторони погодилися, що держава має право націоналізувати або експропріювати активи філій ТНК, що діють на її території. Передбачалося також, що держава повинна компенсувати ТНК заподіяні матеріальні збитки.

Однак країни, що експортують капітал, підтримавши положення про право на націоналізацію активів ТНК, наголосили, що вона має здійснюватися лише у рамках міжнародного права з наступною швидкою, достатньою, ефективною компенсацією. Власну чергу, країни-імпортери капіталу висловили сумнів, що у цьому випадку застосовуються принципи міжнародного права [26].

Становить інтерес еволюція позиції країн, що розвиваються, в питанні націоналізації компенсації за неї. Так, впроєкті Кодексу від 1988 р. записано: "Визнається право держави на націоналізацію або експропріацію активів ТНК, що діють на її території, за умови виплати відповідної компенсації". Однак уже у 1990 р. у проєкті Кодексу, незважаючи на те, що це положення 1988 р. було підтримано всіма учасниками переговорів, слово "відповідної" було замінено на "достатньої". Цілком очевидно, що слово "достатньої" відповідає вимогам країн-експортерів капіталу про швидку, достатню, ефективну компенсацію. Чому країни, що розвиваються, на початку 90-х років пішли на поступки промислово розвинутим країнам?

Це пов'язано з тим, що економічні і політичні умови, що на початку 70-х років давали можливість країнам, що розвиваються, вимагати від ТНК певних поступок, змінилися. Порівняно з 70-ми роками задля більшості цих країн різко скоротилися темпи інвестицій ТНК.

На думку Центру ООН з транснаціональних корпорацій, на цьому етапі країнам, що розвиваються, не варто акцентувати на негативних наслідках діяльності ТНК, позаяк тільки через закордонні інвестиції цих корпорацій слаборозвинуті країни можуть інтегруватися в світову економічну систему.

В результаті зміни відношення сил в світі на початку 90-х років інтерес до прийняття Кодексу з боку промислово розвинутих країн згас. Вони усвідомили, що за існуючої економічної ситуації переважна більшість країн "Групи 77" неспроможна чинити істотний тиск на діяльність ТНК [31, с. 74-76].

### **2.3 Регіональні міжнародно-правові акти щодо регулювання інвестиційної діяльності ТНК**

Міжнародно-правове регулювання інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій на регіональному рівні передусім представлене діяльністю ОЕСР, Андським союзом, Декларацією міжнародних інвестицій багатонаціональних підприємств 1976 р., Кодексом іноземних інвестицій 1970 р., Конвенцією про транснаціональні корпорації у межах СНД 1998 р. і іншими міжнародно-правовими актами регіонального характеру.

Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) була створена в 1961 р. на базі Європейської організації економічного співробітництва, заснованої задля управління допомогою з боку США і Канади в рамках Плану Маршала по реконструкції Європи після Другої Світової війни.

Ядром цієї організації спочатку були країни Європи і Північної Америки. Сьогодні ОЕСР об'єднує 35 країн [25].

В рамках цієї міжнародної організації 21 Червня 1976 була прийнята Декларація про міжнародні інвестиції багатонаціональних підприємств, котра містила два додатки: "Керівні принципи задля багатонаціональних підприємств" і "Загальні судження і практичні підходи, що стосуються суперечливих вимог, що накладаються на багатонаціональні підприємства".

Іншими словами, Керівні принципи задля багатонаціональних підприємств ОЕСР є різновидом "м'якого закону", а ТНК – не є юридично зобов'язаними виконувати його рекомендації.

Керівні принципи ОЕСР (остання редакція 2011 р.) складаються з двох частин. Перша містить рекомендації щодо відповідального ведення бізнесу в глобальному контексті, включаючи передмову та наступні глави:

- I. Поняття та загальні принципи;
- II. Загальна політика;
- III. Розкриття інформації;
- IV. Права людини;
- V. Зайнятість та виробничі відносини;
- VI. Середовище;
- VII. Боротьба з хабарництвом та вимаганням;
- VIII. Інтереси споживачів;
- IX. Наука і технології;
- X. Конкуренція,
- XI. Оподаткування.

Найважливішою главою першої частини є глава "Загальна політика", яка містить конкретні рекомендації щодо ТНК:

A. Підприємства повинні:

- 1. Сприяти економічному, екологічному та соціальному прогресу з метою досягнення сталого розвитку.
- 2. Поважати забезпечені міжнародним правом права людини, постраждалих через діяльність ТНК.
- 3. Заохочувати розвиток місцевого потенціалу завдяки тісній співпраці з місцевими спільнотами, включаючи ділові інтереси, а також розвиток діяльності підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках.
- 4. Сприяти формуванню людського капіталу, зокрема шляхом створення зайнятості та полегшенню можливостей навчання працівників.
- 5. Утримуватись від пошуку або прийняття винятків, не передбачених законодавством або нормативно-правовою базою, що стосується прав людини,

навколишнього середовища, охорони здоров'я, безпеки, праці, оподаткування чи інших питань.

6. Підтримувати принципи хорошого корпоративного управління, розробляти та застосовувати хороші практики корпоративного управління.

7. Розробляти та застосувати ефективні практики саморегуляції та системи управління, які можуть сприяти взаємозв'язку взаємної довіри між підприємствами та суспільством в державах, в яких вони діють.

8. Сприяти проінформованості працівників, зайнятих в транснаціональних компаніях щодо політики компанії шляхом відповідного розповсюдження даної політики, в тому числі через навчальні програми.

9. Утримуватись від дискримінаційних чи дисциплінарних заходів щодо працівників, які несуть звіти керівництву або, якщо потрібно, компетентним органам державної влади про практику, яка суперечить законодавству або політиці підприємства.

10. Прагнути запобігти або пом'якшити негативний вплив, коли такий вплив є безпосередньо пов'язаним з їхніми операціями, продуктами або послугами.

11. Утримуватися від неналежного залучення до місцевої політичної діяльності [49].

Зрозуміло, що характер цих рекомендацій досить широкий. Це загальноприйнято для стандартів "м'якого закону". У той же час еволюція рекомендацій очевидна.

Зокрема, у 1976 р. ОЕСР розпочав роботу з 9 рекомендацій. У 2000 році він одержав 11 оновлених. Через десять років у 2011 році вперше було введено ще 5 нових рекомендацій (з 10 до 14) [72].

Керівні принципи ОЕСР - це постійно розвиваючий документ, який поправки вносяться приблизно кожного десятиліття, щоб відповісти на виникаючі проблеми, пов'язані з діяльністю ТНК у відповідний період.

М. Шекулін називає Керівні принципи ОЕСР «найвичерпнішим кодексом поведінки для транснаціональних корпорацій» [74].

Вся друга частина Керівних принципів ОЕСР присвячена реалізації процедур, основна частина яких - ідея Національних контактних точок. Керівні принципи ОЕСР були розширені положеннями, що стосуються національних контактних точок у суміжних країнах, у тому числі ті, що посилюють важливість посередництва та примирення у 2011 р. [50].

У той же час, Керівні принципи ОЕСР не просто заохочують держави регулювати діяльність ТНК, а також заохочують створити сприятливу зону для транснаціонального бізнесу.

Декларація та рішення ОЕСР про міжнародні інвестиційні та багатонаціональні підприємства, які містять Керівні принципи ОЕСР, вважають принцип національного поводження основним елементом взаємовідносин між іноземними інвесторами та країнами, що приймають. Відповідно до цього Декларація повинна відповідати їх потребам підтримувати громадський порядок, захищати їх основні інтереси безпеки та виконувати зобов'язання, що стосуються міжнародного миру і безпеки, домовленості підприємств, що працюють на їхніх територіях і належать до них або безпосередньо чи опосередковано контролюються громадянами іншого дотримуваного урядового режиму відповідно до їх законів, правил та адміністративної практики, що відповідають міжнародному праву [68].

Керівні принципи ОЕСР, крім введення рекомендацій щодо ТНК, представляють їх інтереси та заохочують держави поважати їх. Однак треба зауважити, що деякі дослідники мають негативний підхід до такого характеру даного документу. Зокрема, Р. Дженкінс зазначає, що Керівні принципи ОЕСР не представляють собою справжньої спроби контролю над ТНК, а була спрямана на те, щоб відвернути критику їх діяльності [59].



З розвитком міжнародних економічних стосунків, учасниками котрих були ТНК, з появою нових питань, що потребують врегулювання. Декларація разом із своїми додатками періодично переглядалася у 1979, 1984 й 1991 рр.. Процедура останнього перегляду, розпочавшись у 1998 р., закінчилася 27 червня 2000 р. затвердженням нової редакції Декларації урядами всіх країн-членів ОЕСР, а також урядами Аргентини, Бразилії, Чилі і Словаччини [19, с. 123].

Політика ОЕСР щодо ТНК ґрунтується на припущенні, що ці корпорації для поліпшення економічної ситуації у країнах-учасницях варто підтримувати. Однак у угоді про ТНК також наголошується, що у деяких випадках наднаціональні дії ТНК можуть призвести до монополізації ринків, що, ввласну чергу, суперечить національним інтересам країн-членів ОЕСР. Тому у угоді про ТНК записано, що її метою є "підтримка позитивного внеску ТНК у економічний і соціальний прогрес й мінімізація труднощів, пов'язаних з деякими операціями ТНК".

Засобом досягнення цієї мети, на думку країн-членів ОЕСР, має стати "повсюдне поліпшення інвестиційного клімату". Угода про ТНК намагається поширити цей загальний підхід на всі країни. Вона рекомендує державам-учасницям "надавати повну підтримку країнам в питаннях поліпшення економічного становища й життєвого рівня населення за допомогою максимального використання позитивних сторін діяльності ТНК й мінімізації проблем, що виникають в зв'язку з цією діяльністю" [42].

Угода про ТНК країн-членів ОЕСР не визначає чітких меж взаємовідносин національних органів й ТНК. Так, в параграфі 7 записано: "Філії ТНК, що знаходяться на території різних держав, діють в суворій відповідності з законами цих країн. Причому закони не повинні суперечити міжнародному праву й міжнародним договорам, до котрих приєдналася приймаюча країна". Це свідчить, що Угода про ТНК країн-членів ОЕСР не ставиться вище від національних законодавств. Однак в цьому параграфі підкреслено, що в разі конфлікту між ТНК

й урядом приймаючої країни корпорація має право звернутися до міжнародних судових органів.

Угода передбачає чотири інструменти взаємодії кооперації у галузі прямих закордонних інвестицій і діяльності ТНК: національний режим, положення про стимули й перепони в сфері міжнародних інвестицій, рішення про суперечливі вимоги й директиви поведінки ТНК.

Основним принципом діяльності сторін, на якому ґрунтується Угода, є принцип національного режиму. Відповідно до нього країни-члени ОЕСР зобов'язуються застосовувати до корпорацій, керованих компаніями інших країн, не менш сприятливі закони, регулятивні правила та адміністративні заходи, ніж до національних корпорацій. Держави зобов'язані забезпечити застосування цього принципу й до їхніх адміністративно-територіальних одиниць, тобто на рівні муніципального самоврядування. Водночас національний режим не заторкує право держави регулювати приплив інвестицій або висувати умови щодо відкриття філій ТНК.

Принципи, сформульовані у Угоді, були досить загальними та по-різному інтерпретувалися державами. Зокрема, чимало країн не бажали надавати іноземним корпораціям ті ж права, що та вітчизняним компаніям, побоюючись вивезення з національної економіки значних коштів за кордон [22, с 205].

Через це з'явилися нормативні документи, що вилучають з національного режиму ті або інші сфери діяльності іноземних інвесторів. Ці документи потребували регламентації на міжнародному рівні. Тому пункт Угоди про національний режим доповнювався в 1984 й 1991 рр.. Було досягнуто домовленості, що перегляд повинен здійснюватися кожні три роки (останній було здійснено в червні 2000 р.).

Задля вирішення спірних питань у ОЕСР в 1975 р. було створено спеціальний орган - Комітет з міжнародних інвестицій і транснаціональних

корпорацій. На нього покладено функції розгляду скарг й повідомлень, а також внесення пропозицій щодо уточнень й доповнень у Угоді країн ОЕСР про ТНК.

Беручи до уваги переваги двостороннього розв'язання проблем, Комітет, виходячи з принципів міжнародного права, є також форумом задля консультацій між країнами й з питань суперечливих вимог.

Угода передбачає ще один важливий принцип - транспарентність дій держави, спрямованих на стимулювання або стримування припливу прямих закордонних інвестицій. Транспарентність є одним зі принципів сумлінного співробітництва держав в сфері міжнародних інвестицій, що дає змогу країнам-партнерам отримувати своєчасну інформацію про дії іншої сторони й досягати домовленості до початку конфлікту. В Угоді зазначено, що країни-учасниці, запроваджуючи будь-що обмежувальні заходи щодо закордонних інвестицій в тих або інших галузях економіки, мають завчасно повідомити про це інших членів ОЕСР. При цьому такі заходи не повинні бути дискримінаційними щодо національної належності інвестицій й мають поширюватися на всі ТНК [40, 143-145].

Також відомим аспектом в правовому регулюванні даного питання є Андський пакт 1969 р.. Він ще відомий як Картахенська угода.

Андський спільний ринок (АНКОМ) включає у себе Болівію, Колумбію, Еквадор, Перу й Венесуелу. Це об'єднання виникло у результаті укладення Картахенської угоди 1969 р.. Багато у чому його створення було реакцією на слабку роботу Латиноамериканської асоціації вільної торгівлі, попередниці Андського спільного ринку [16, с. 134].

В межах цієї групи країн-учасниць була створена Комісія Картахенської угоди, за рішенням якої виділяються багатонаціональні й транснаціональні підприємства. Багатонаціональні підприємства — це акціонерні підприємства, місце перебування і центр управління якими знаходяться у регіоні країн-учасниць. Контролюються вони ззовні. Транснаціональні підприємства — це такі

підприємства, центр управління якими знаходиться за межами регіону країн Андського пакту, а їхня діяльність здійснюється у межах цього регіону через дочірні підприємства, відділення або якісь інші їх структурні ланки.

В межах країн цієї групи в 1970 р. був прийнятий Кодекс іноземних інвестицій, котрий містить уніфіковані правила щодо здійснення діяльності іноземних інвесторів, зокрема й ТНК [24, с. 211].

Прийняття цього кодексу вплинуло на еволюцію взаємовідносин між ТНК й приймаючими країнами, засвідчивши, передусім, можливість прийняття багатостороннього документа з цього питання. Цим кодексом 1970 р. був запропонований обмежувальний режим у регулюванні іноземних інвестиційв регіоні, котрий передбачав:

- класифікацію філій МК залежно від їхньої частки закордонної власності;
- обмеження на створення нових підрозділів, репатріацію капіталів, реінвестицію прибутку філії використання іноземних позик;
- контроль за передачею технології від материнських корпорацій підрозділам.

Чилі стала першою країною, котра вийшла з цієї угоди. Інші учасники домовилися призупинити на своїй території дію Андійського кодексу. Водночас прагнення країн Андійської групи до укладення міжнародної угоди, котра б регулювала діяльність ТНК, після першої невдалої спроби не ослабло. В 1986 й 1991 рр. були ухвалені Резолюції 220 й 291, що істотно лібералізували Кодекс 1970 р.. В них, зокрема, зазначено: «Закордонні інвестори повинні мати такі ж права й зобов'язання, як й національні, за винятком випадків, передбачених законодавствами країн-учасниць». Звертаючи ще раз увагу на зміст Кодекс іноземних інвестицій, 1970 р. в якому йдеться про транснаціональний характер інвестиційних угод, вказано, що йдеться про стабілізаційні гарантії, щовласну чергу містить посилання на транснаціональне право («lex mercatoria»).

Взагальному вигляді його можна представити як сукупність різних за походженням і змістом правових норм, що використовують учасники міжнародного торгового обороту задля задоволення потреб міжнародної торгівлі. Щодо цього існує три основні концепції стосовно матеріального змісту транснаціонального права. Перша представляє його як автономний правопорядок. Друга характеризує транснаціональне право як сукупність норм, що можуть функціонувати як альтернатива національному законодавству. Нарешті, третя концепція зображає транснаціональне право як конгломерат норм, принципів і інститутів, що склалися у міжнародній торгівлі та можуть бути доповненням до застосовного національного права [20, с. 23-24].

В межах СНД 6 березня 1998 р. в Москві було підписано Конвенцію про транснаціональні корпорації. Верховна Рада України 13 липня 1999 р. прийняла Закон № 921-XIV про її ратифікацію [13, с. 147].

Спочатку вона задумувалася як акт прямої дії. Проте в ході узгодження документа від такої думки довелося відмовитися: Конвенція адресує регулювання багатьох сторін діяльності транснаціональних компаній, в тому числі порядок їхньої реєстрації, визначення відповідальності їхніх учасників й характеру їхньої звітності, національним законодавствам. До того ж, незважаючи на цю власну обмеженість, акт не було ратифіковано п'ятьма республіками. Проте безсумнівно позитивними можна вважати наступні положення Конвенції:

- поняттям “транснаціональна корпорація” охоплюється широкий спектр структур, в тому числі ПФГ, компанії, концерни, холдинги, спільні підприємства, акціонерні товариства з іноземною участю;
- допускається участь в ТНК юридичних осіб будь-якої організаційно-правової форми;
- передбачається різноманіття заходів стимулювання створення ТНК й підтримки їхньої діяльності, прийнятих державами-учасниками СНД на паритетній основі у рамках своїх законодавств;

- пропонується обов'язковість представлення при реєстрації ТНК відповідних організаційних проєктів [7, с. 147].

Щодо правового регулювання транснаціональної інвестиційної діяльності у Україні, слід зазначити, що дане питання є проблемним й на території нашої країни.

Україна як молода держава має недостатню кількість внутрішніх законодавчих актів задля регулювання діяльності ТНК. Окрім того наявні закони є поверхневими й не зачіпають суть проблеми, а конкретна інституція в компетенцію якої входить регулювання діяльності ТНК на території України взагалі відсутня. Тому Україна має розробити законодавчий акт, котрий міститиме чіткі правила поведінки ТНК на території держави, визначить стратегічно важливі галузі, що потребують захисту від іноземного інвестицій, і галузі, яким необхідним є вливання капіталу. Даний закон має бути розроблено з урахування міжнародного досвіду і міжнародних законодавчих актів. Окрім того він має носити імперативний характер й у той же час створювати сприятливий інвестиційний клімат у Україні. Тобто обмеження діяльності ТНК мають бути чіткими і обґрунтованими, а механізм їх виходу на український ринок і система оподаткування — простими і зрозумілими [36].

Отже, нормативно-правове регулювання діяльності ТНК у Україні необхідно вдосконалити у таких напрямках:

1. визначити економічні критерії віднесення компаній до ТНК (зокрема, обсяги діяльності);
2. прийняти спеціальний Закон України "Про діяльність ТНК у Україні", в якому конкретизувати поняття, напрями діяльності і особливості регулювання ТНК;
3. сформувати державну програму створення і підтримки національних ТНК в пріоритетних з точки зору національних інтересів галузях й секторах економіки;

4. передбачити механізм реалізації такої програми, зокрема обсяги бюджетного фінансування, системи спеціалізованих банків розвитку, систему відбору перспективних проєктів створення ТНК [17, с. 56].

Також документами, які регулюють транснаціональну інвестиційну діяльність на регіональному рівні, є угоди НАФТА та АСЕАН.

Щодо Угоди НАФТА, то весь розділ 11 Угоди про зону вільної торгівлі Північної Америки присвячений положенням щодо інвестицій. Розділ А глави передбачає, що кожна держава-член зобов'язується забезпечити ставлення до інвесторів іншої держави-члена та їх інвестиційних відносин не менш сприятливішого за те, яке він надає власним інвесторам та їх інвестиціям з повагою до створення, придбання, розширення, управління, поведінки, експлуатації та продажу, того чи іншого розпорядження інвестиціями. Розділ забороняє державам-членам встановлювати певні вимоги до інвесторів, такі як вимога експорту заданого рівня або відсотка від товарів чи послуг, або вимога досягти заданого рівня або відсотка внутрішнього вмісту.

Також є положення, що захищають права інвестора на питання, що стосуються вищого управління та ради директорів (жодного обов'язкового призначення осіб не було)

Дозволено певне громадянство на вищі керівні посади), трансфери (всі перекази стосовно інвестицій здійснюються вільно і невідкладно), експропріація та компенсація [65].

Положення НАФТА, пов'язані з інвестиціями, створюють дуже сприятливі умови для ТНК. Схоже, вони в основному покладають на своїх зобов'язаня на держав-членів Угоди, що робляти майже неможливими подальші зміни законодавства, які можуть вплинути на інвестиції негативно. Головним положенням розділу А є положення, яке захищає права держав на вжиття будь-яких заходів проти інвесторів є ст. 1114 («Екологічні заходи»). У цій статті йдеться про те, що держава-член має право приймати, підтримувати або

виконувати будь-які заходи, щою забезпечити здійснення інвестиційної діяльності на її території, що є чутливо до екологічних проблем [57].

Найважливішою особливістю інвестиційної політики в рамках НАФТА міститься в розділі В глави 11, який називається "Вирішення спорів між стороною та інвестором іншої сторони". Він встановлює механізм вирішення інвестиційних спорів між інвестором та державою-членом перед судом.

Згідно ст. 1120 НАФТА, претензія може бути подана за:

- Конвенцією Міжнародного центру з врегулювання інвестиційних спорів (ICSID), якщо і Сторона, що оспорує, і Сторона інвестора є сторонами Конвенції; або

- Додатковими правилами правового забезпечення ICSID, якщо або Сторона, що оспорує, або Сторона-інвестор, але не обидва, є стороною Конвенції ICSID; або

- Арбітражними правилами ЮНСІТРАЛ.

Цей вибір необхідний, оскільки один із членів НАФТА - Мексика ніколи не була і наразі не є учасником правил ICSID. Остаточне рішення трибуналу є обов'язковим для обох сторін [39].

Цей регіональний механізм врегулювання інвестиційних суперечок ефективно використовується інвесторами держав-членів НАФТА.

У 2004 році два ТНК, а саме Archer Daniels Midland та Tate & Lyle Ingredients Americas подали позов до арбітражу проти Мексики та стверджують, що зміни до податкового законодавства, прийняті в Мексиці, порушили Главу 11 НАФТА. У 2001 році Конгрес Мексики змінив податок законодавства, що встановлює 20-відсотковий акцизний збір на безалкогольні напої та сиропи та такий самий податок на послуги, що використовуються для передачі та розповсюдження безалкогольних напоїв та сиропів.



ТНК стверджували, що поправки до законодавства і внаслідок цього оподаткування мали прямий вплив на їх інвестиції, що спричинило значні збитки з порушенням ст. 1102, ст. 1106 та ст. 1110 НАФТА.

У своєму остаточному рішенні Арбітражний суд визнав, що Сполучені Штати Мексики порушили Статтю 1102 (Національне поводження) та Статтю 1106 (Вимоги до виконання) стосовно інвестицій позивачів у Мексику та зобов'язав державу-члена виплатити компенсацію ТНК [43, с. 33].

Очевидно, що Північноамериканська угода про вільну торгівлю забезпечує вигідні та безпечні умови для інвесторів держав-членів та захищає їх інтереси. Така позиція не є дивовижною, оскільки головною рушійною силою НАФТА є США, які поряд з Європою, Росією та Японією породили багато потужних корпорацій, які з часом стали ТНК.

Однак, немає чітких правил, що регулюють інвестиції третіх країн у НАФТА. Ця частина регулюється на регіональному рівні, але залишається прерогативою для держав-членів. Продовжуюча інтеграція НАФТА дозволяє припустити, що держави-члени можуть розробити спільну закордонну інвестиційну політику, яка впливатиме на ТНК, які походять з регіону НАФТА в майбутньому [55].

Щодо угоди АСЕАН, то насамперед варто зазначення визначення даної організації. Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) була створена 8 серпня 1967 року. З моменту свого заснування Асоціація збільшилась удвічі і сьогодні включає десять країн, серед яких можна зазначити: Бруней, Камбоджу, Індонезію, Лаос, Малайзію, М'янму, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд та В'єтнам [7].

Перші помітні кроки щодо узгодження інвестиційної політики були зроблені в грудні 1987 року, коли країни АСЕАН підписали Угоду про заохочення та захист інвестицій. Пізніше цю Угоду було замінено декількома документами та на даний момент його правонаступником є Загальна інвестиційна угода ASEAN (ACIA), яка була підписана 26 лютого 2009.

Документ спрямований на створення вільного та відкритого інвестиційного режиму в АСЕАН з метою економічної інтеграції.

Так само, як Глава 11 НАФТА, АСІА вимагає від кожної договірної сторони (держави-члена АСЕАН) надавати інвесторам усіх інших договірних сторін ставлення, не менш сприятливе, ніж яке надається вітчизняним інвесторам [18].

Крім цього, АСІА забезпечує своїх громадян та компаній держав-членів певними привілеями, дуже схожими на ті, що перелічені в НАФТА. Наприклад, держава-член угоди не вимагає, щоб юридична особа цієї держави-члена була призначена на керівні посади, або фізичні особи будь-якої конкретної національності, хоча це може вимагати більшість ради директорів за умови, якщо ця вимога не шкодить здатності інвестора здійснювати контроль над своїми інвестиціями (ст. 8 «Вищий менеджмент та Рада директорів»). Це положення майже ідентичне статті 1107 НАФТА.

Розділ В АСІА присвячений інвестиційним спорам між інвестором та державо-членом. Механізм врегулювання інвестиційних спорів проходить через консультації. Якщо інвестиційний спір не був вирішений протягом 180 днів, інвестор може подати позов до арбітражу [69].

Ст. 33 АСІА надає інвестору можливість подати претензію:

1. до судів або адміністративних трибуналів держави-члена; або
2. відповідно до Конвенції ICSID та Правил процедури арбітражу ICSID; або
3. відповідно до Додаткових правил ICSID, якщо будь-яка з країн-членів, що оспорюють, або держава-член є стороною Конвенції ICSID; або
4. відповідно до Арбітражних правил ЮНСІТРАЛ; або
5. до Регіонального центру арбітражу в Куала-Лумпурі; або
6. через будь-який інший регіональний центр арбітражу в АСЕАН; або
7. якщо сторони, що суперечать, погоджуються в будь-яку іншу арбітражну установу [52].

Очевидно, що АСЕАН позичив досвід НАФТА у питаннях про врегулювання інвестиційних спорів. Так, наприклад, ст. 33 АСІА дає набагато ширший вибір для інвестора, що суперечить ст. 1120 НАФТА.

Взагалі, АСІА сильно надихається Главою 11 НАФТА.

Однак АСІА на відміну від НАФТА має положення, що стосуються третіх країн в інвестиційних спорах в АСЕАН. Наприклад, відповідно до ст. 24 та 25 АСІА держави-члени співпрацюють з метою збільшення та сприяння іноземним інвестиціям шляхом заохочення зростання та розвитку малих та середніх підприємств та багатонаціональних підприємств АСЕАН, посилення промислового доповнення та виробничих мереж серед багатонаціональних підприємств в АСЕАН, створюючи необхідне середовище для всіх форм інвестицій, упорядкування та спрощення процедур для інвестиційних заявок, створення єдиних інвестиційних центрів тощо.

АСЕАН - вирішальний регіон світової економіки з точки зору прямого іноземного розвитку інвестицій, особливо в таких галузях, як виробництво та торгівля. Тому його досвід, здається, варто проаналізувати. Його регіональна політика щодо інвестицій з посиланням на таку політику країн НАФТА забезпечує гарантії та сприятливі умови для розвитку міжнародного бізнесу, представленого транснаціональними корпораціями [2].

## **Висновки до розділу 2**

Діяльність більшості транснаціональних корпорацій не підпадає під закони конкретної держави світу, у межах якої діє дане підприємство. Тому виникає необхідність кодифікувати таку діяльність у міжнародному праві для подальшого порядку і контролю потужностей транснаціональних корпорацій.

Щодо регулювання транснаціональної інвестиційної діяльності, в міжнародному праві існує декілька міжнародно-правових актів. Вони поділяються на універсальні і регіональні міжнародно-правові акти.

Універсальні міжнародно-правові акти характеризуються поширенням положень на всі транснаціональні корпорації, чим можуть забезпечити порядок в інвестиційній діяльності таких підприємств. Проте положення таких конвенцій не мають імперативну обов'язкову силу. Вони носять рекомендаційний характер, через що виникає проблема створення нового єдиного документу, котрий би носив обов'язковий характер задля всіх транснаціональних корпорацій. Серед універсальних міжнародно-правових актів можна виділити наступні: Хартію економічних прав і обов'язків держав 1974 р., прийняту Генеральною Асамблеєю ООН, і Кодекс поведінки ТНК, котрий не був прийнятий «Групою 77».

Щодо регіональних міжнародно-правових актів з регулювання інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій, то дана категорія представлена Декларацією міжнародних інвестицій багатонаціональних підприємств 1976 р., Кодексом іноземних інвестицій 1970 р., Конвенцією про транснаціональні корпорації у межах СНД 1998 р. і іншими міжнародно-правовими актами регіонального характеру.

Щодо стану такого регулювання у Україні, то тут необхідно розробити законодавчий акт, котрий міститиме чіткі правила поведінки ТНК на території держави, визначить стратегічно важливі галузі, що потребують захисту від іноземного інвестицій, і галузі, яким необхідним є вливання капіталу.

### РОЗДІЛ 3.

## НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДЯЛЬНОСТІ

Найважливішою тенденцією, котра визначає розвиток світової економіки наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст., є процес глобалізації. Транснаціоналізація господарського життя є однією із складових глобальної економіки, головною рисою якої є транснаціональний рух товарів, послуг, технологій, знань, факторів виробництва в глобальному економічному просторі. Вираженням процесів транснаціоналізації виробництва й капіталу стали транснаціональні корпорації (ТНК), що на сучасному етапі розвитку світової економічної системи стали однією з визначальних рушійних сил глобалізації [47].

Сучасний період розвитку ТНК характеризується певними особливостями. По-перше, існує тенденція до перегрупування сил ТНК, зокрема, мова іде про появу й діяльність великих корпорацій з країн, що розвиваються. По-друге, розширилася географія спрямування інвестиційних потоків, в тому числі у бік Східної Європи й країн СНД. ТНК прагнуть знайти країни з дешевшою робочою силою, стабільною політичною обстановкою, низькими ставками оподаткування прибутків, меншими масштабами державного регулювання, низькими штрафними санкціями за екологічну шкоду. По-третє, набувають активного розвитку ТНК, підконтрольні державі. По-четверте, багатогалузеві компанії з успіхом витісняють одногалузеві [5, с. 95].

Щодо тенденцій в процесі міжнародно-правового регулювання інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій, то можна виділити наступні:

1. розроблення загальноприйнятих некодифікованих правил поведінки сторони-інвестора і приймаючої сторони;

2. розвиток теорії міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій.

Як було описано вище, поки що не існує універсальних правил міжнародного інвестування ТНК. Саме тому окремі сторони міжнародного інвестування досить жорстко регулюються на регіональному рівні, наприклад, в Західній Європі. Країни базування звичайно регулюють діяльність ТНК за допомогою національного законодавства про корпорації, не роблячи особливого розходження між ТНК й національними корпораціями. Приймаючі ж країни встановлюють правила функціонування підрозділів іноземних ТНК на їх території на основі національних законів про іноземні інвестиції. Однак переговори, що проводилися протягом ряду років в рамках Комісії ООН по ТНК під егідою МВФ й Світового банку, хоча й не вилилися в прийняття деяких погоджених правил функціонування ТНК, проте привели до визначення деяких загальних правил міжнародного інвестування, котрих бажано дотримуватися як ТНК, так й приймаючим країнам [51].

Головна ідея цих правил – забезпечення максимальної свободи міжнародного переміщення капіталу, лібералізації національних ринків капіталу. Серед правил міжнародного інвестування такі:

1. Право входження. Означає правила, при дотриманні котрих ТНК дозволяється створювати філії на території суверенної держави. В ідеалі вони припускають відсутність необхідності отримання будь-якого дозволу від влади приймаючої країни на здійснення інвестицій. Однак в більшості випадків право входження може обмежуватися урядом, коли іноземні інвестиції загрожують національній безпеці, чиїх мета суперечить чинному законодавству. Деякі країни встановлюють перелік галузей або підприємств, іноземні інвестиції у що заборонені. Однак в будь-якому випадку найкращим шляхом регулювання права входження вважається встановлення вичерпного списку винятків, при котрих іноземні

інвестиції забороняються, при розумінні того, що в всіх інших випадках вони дозволяються.

2. Справедливий недискримінаційний режим. Передбачає надання іноземним інвесторам правового режиму, не менш сприятливого, ніж національним інвесторам. Означає свободу репатріації прибутку, переказу зарплатні і інших платежів. ТНК має право на компенсацію втрат унаслідок обставин, перерахованих в застосовуваному праві, яким звичайно є право приймаючої країни. Будь-що пільги й винятки, що можуть надаватися урядом приймаючої країни, повинні бути однаковими задля національних й задля закордонних інвесторів.

3. Припинення контракту. Означає право приймаючої країни у односторонньому порядку експропріювати (націоналізувати) філію ТНК за умов дотримання діючого законодавства й виплати нормальної компенсації інвестору. Компенсація вважається нормальною, коли вона є достатньою (виплачується справедлива ринкова вартість підприємства), ефективною (виплачується у прийнятній задля інвестора валюті за ринковим курсом на день переказу), швидкою (виплати виключають необґрунтовані затримки; в випадку їх виникнення інвестору сплачується ринковий процент зі затриманих сум). Експропріація іноземних інвестицій без виплати нормальної компенсації вважається припустимою тільки за рішенням суду в випадку грубого порушення ТНК законів приймаючої країни й залучення в злочинну діяльність. В таких випадках за ТНК лишається право звернутися у міжнародний арбітраж.

4. Врегулювання спорів. Вважається, що кращим способом врегулювання спорів між ТНК й приймаючою країною є переговори. Якщо вони не дають результату, то суперечка в більшості випадків розв'язується судом приймаючої країни на основі застосовного законодавства чи незалежним арбітражем на основі Міжнародної конвенції з врегулювання інвестиційних спорів, підписаної 115 країнами під егідою Світового банку [41, с. 247-249].

Також важливою тенденцією, що впливає на міжнародно-правове регулювання інвестиційної діяльності ТНК, є розгляд транснаціональних корпорацій як суб'єктів міжнародного права. Загальновідомо, що суб'єкти міжнародного права володіють нормотворчістю як однією з складових міжнародної правосуб'єктності. Дана особливість надасть ТНК право регулювати і розширювати свої дії, у тому числі й щодо інвестиційної діяльності, що може мати як й позитивні, так й негативні наслідки задля міжнародної спільноти [54].

Міжнародна правосуб'єктність як правова категорія передбачає наявність відповідних правових норм. В зв'язку з цим можна констатувати відсутність норм, що б наділяли ТНК міжнародною правосуб'єктністю. Отже, сьогодні ТНК зовсім не володіють міжнародною правосуб'єктністю. Передумовою виникнення в ТНК міжнародної правосуб'єктності принаймні в певних межах є, зокрема, їх звернення до міжнародних органів про дотримання певних норм. Проте єдиною умовою появи в таких корпорацій міжнародної правосуб'єктності може бути наявність норм міжнародного договору або таких, що містяться у інших джерелах міжнародного права, що зазначатимуть наявність такої правосуб'єктності. Яскравим свідченням міжнародної правосуб'єктності ТНК є міжнародне економічне право, міжнародне торговельне право. Наприклад, в ФРН товариства з обмеженою відповідальністю й акціонерні товариства визнаються правоздатними з моменту державної реєстрації передуючого товариства й стають дієздатними тільки з моменту їх реєстрації як юридичних осіб. Таким чином, не можна вказувати на співпадання понять «правоздатність» і «дієздатність» в часовому вимірі у строгому розумінні їх змісту. Якщо мова іде про юридичних осіб-учасників ТНК, то характеризуючи правосуб'єктність ТНК, варто зважати на різницю в часі виникнення й припинення правоздатності та дієздатності окремих їх учасників, на котрих може поширюватися законодавство різних держав [53].

В перспективі ТНК можуть стати суб'єктами міжнародного права. Проте вони вважатимуться тільки вторинними (похідними) суб'єктами цієї галузі права.



Транснаціональні корпорації не можуть бути первинними суб'єктами міжнародного права, позаяк не володітимуть ознакою первинних суб'єктів – суверенністю, зокрема, через небажання держав виділити зі своєї юрисдикції учасників ТНК і наділити їх цією ознакою. Задля полегшення співпраці держави владні наділяти правосуб'єктністю міждержавні економічні та інші організації, включаючи ТНК. Зважаючи на це, правосуб'єктність ТНК є як похідною, позаяк вона надається й контролюється державами або міжнародними організаціями, так й функціональною, позаяк ТНК створюються задля вирішення економічних завдань: отримання іноземних дешевих джерел сировини і робочої сили, освоєння нових ринків збуту, подолання протекціоністських бар'єрів, отримання максимальних транснаціональних прибутків тощо. Держави, по-перше, створюють так звані материнські компанії, що здійснюють керівництво всією корпорацією в світовому масштабі й розробляють її загальну стратегію розвитку, й, по-друге, на території держав розташовані структурні підрозділи ТНК. Те, що ТНК не беруть безпосередньої участі в міжнародному нормотворенні, жодним чином не заперечує їх міжнародно-правової правосуб'єктності у силу того, що ці структури фактично задіяні у процесі міжнародно-правової комунікації [28].

Державне регулювання інвестиційної діяльності ТНК у країнах ЄС було ставновлено через кілька етапів. Серед найголовніших етапів варто виділити наступні:

1. Створення закритого митного союзу й спільного ринку країн ЄС;
2. Прийняття Єдиного Європейського Акту 1968 р.;
3. Підписання Маастріхського договору 1992 р.;
4. Прийняття Статуту європейської компанії Комісією ЄС.

Створення закритого митного союзу й спільного ринку країн ЄС зі самого початку розглядалася як основа й передумова формування могутніх європейських ТНК, здатних конкурувати з американськими корпораціями. Згідно з Римським договором (1957 р.) задля корпорацій шести європейських країн-засновників

Європейського Економічного Співтовариства були зняті усі обмеження на створення закордонних філій у рамках ЄЕС.

При цьому європейським ТНК була надана можливість вільного трансферту капіталу й прибутку, а активи їхніх філій отримали національний захист від експропріації. Також Римський договір приділяв значну увагу забороні різного роду індивідуальних й групових дій приватних й державних підприємств, що створюють загрозу конкуренції [6, с. 203].

Єдиний Європейський Акт (1986 р.) продовжує політику зниження бар'єрів на шляху руху факторів виробництва: усередині ЄС стали практично вільно переміщатися товари, послуги, капітали й робоча сила. При цьому у деяких випадках іноземні ТНК (зі країн ЄС) одержали навіть деякі переваги у порівнянні з місцевими фірмами.

За Маастріхським договором (1992 р.) країни ЄС зняли усі обмеження на шляхи внутрішньо європейського руху капіталу. Разом з тим національні уряди зберегли можливість установлювати перешкоди задля інвестицій з «третіх» країн (зі країн – не членів ЄС). Однак обмеження можуть вводитися тільки на приплив капіталу. В випадку, коли філія неєвропейської ТНК вже зареєстрована у одній з країн ЄС, то їй надається національний режим на всій території ЄС.

Після створення Європейського Союзу (1993 р.) істотно посилилася роль державного регулювання інвестиційної діяльності у регіоні, яке повинно сприяти вільному руху капіталу як в середині ЄС, так й між ЄС і «третіми» країнами. На даний момент введення додаткових обмежень на приплив інвестицій будь-яку країну ЄС з «третіх» країн набирає сили тільки після його схвалення Комісією Європейського Союзу (КЄС).

При цьому КЄС також захищає права європейських інвесторів. В червні 1997 р. нею було схвалено положення, що забороняє становлення граничної квоти на частку власності ТНК зі країн ЄС в приватизованих європейських компаніях.

Обмеження можливі лише у галузях, пов'язаних з охороною здоров'я, обороною, національною безпекою [1, с. 191-192].

Важливим етапом в формуванні національних механізмів регулювання ТНК стала розробка КЄС проекту Статуту європейської компанії (Statute of European Company). Його мета сприяти формуванню єдиних умов задля діяльності європейських фірм.

Цей статут було прийнято в 1992 р., він спрямований на заохочення злиття західноєвропейських компаній в великі ТНК, діяльність котрих підпорядковується єдиному задля всіх країн ЄС правопорядкові, і підвищення конкурентоздатності західноєвропейських компаній [23, с. 505].

В 2003 р. Рада ЄС прийняла Регламент №1435/2003 про статут європейського корпоративного товариства, котрий закріпив норми Статуту європейської компанії.

За цим Регламентом, введення європейської організаційно-правової форми задля кооперативів, що базується на загальних принципах, проте враховує їх специфічні особливості, має надати їм можливість діяти за межами їх власних національних кордонів, на всій частині території Співтовариства.

Найважливішим завданням цього Регламенту є надання можливості заснування європейського корпоративного товариства фізичними особами – резидентами різних держав-членів чи юридичними особами, заснованими відповідно до права різних держав-членів. Буде також можливим заснування європейського корпоративного товариства шляхом злиття двох існуючих кооперативів, чи шляхом перетворення національного кооперативу у нову форму без ліквідації першого, коли такий кооператив має зареєстроване місцезнаходження і головний офіс у межах однієї держави-члена, а підрозділ чи дочірнє підприємство у межах іншої держави-члена.

З огляду на особливий характер європейського корпоративного товариства, яке діятиме в рамках Співтовариства, концепція "фактичного місця знаходження

європейського корпоративного товариства", застосована в цьому Регламенті стосовно європейського корпоративного товариства, не завдає шкоди праву держав-членів і не зумовлює майбутнього вибору, котрий має бути зроблений в інших документах Співтовариства з права компаній [29, с. 2].

Ще одним елементом системи регулювання діяльності транснаціональних фірм в країнах ЄС є формування єдиної політики щодо міжфірмових стосунків. Це передбачає встановлення ефективних механізмів наднаціонального контролю процесів концентрації та централізації капіталу, у тому числі й у міжнародному масштабі, захисту ринкового середовища.

Основними напрямками політики регулювання міжфірмових ринкових стосунків є:

- регулювання конкуренції контроль за обмежувальною діловою практикою;
- антимонопольна політика;
- антидемпінгові заходи.

Правила конкуренції ЄС стосуються не тільки компаній країн-членів Європейського Союзу. Вони можуть застосовуватися й у тих випадках, коли ТНК третіх країн діють на єдиному ринку ЄС через філіали і дочірні компанії, що розташовані у країнах ЄС. Відповідно до правил ЄС, відповідальність за такі дії несуть їх материнські компанії [58].

Не зважаючи на наявність в ЄС відносно сприятливого клімату задля закордонних капіталовкладень, в деяких галузях існують обмеження на частку власності у неєвропейських ТНК. Так, авіаційні й морські перевезення усередині ЄС можуть здійснюватися тільки тими європейськими компаніями, в котрих більшість голосів належать європейським інвесторам. З іншого боку у ЄС були зняті всі обмеження на частку власності неєвропейських ТНК в компаніях, що діють в сфері телекомунікацій й супутникового зв'язку [6, с. 207-208].

В ЄС не існує жодних обмежень на репатріацію прибутків від закордонних інвестицій. Після сплати податків вони можуть вільно вивозитися у країну базування ТНК або реінвестуватися.

Дослідження показують, що країнам ЄС багато у чому вдалося уніфікувати своє законодавство й політику в співвідношенні до припливу прямих іноземних інвестицій [1, с. 202].

На сьогодні транснаціональні корпорації (ТНК) визначають великий вплив на міжнародні економічні стосунки й світову економіку у цілому. ТНК домінують в провідних галузях економіки, контролюють значну частину науково-технічного потенціалу, впливають на перерозподіл структури світового господарства й на формування економічної політики своєї інших країн, застосовуючи при цьому різні методи конкурентної боротьби [4, с. 34].

ТНК суттєво впливають на економіку держав, а також їх уряди. Тому й правове регулювання діяльності таких компаній не є звичайним. Якщо стосовно національних підприємств законодавчі норми діють давно й добре сформовані, то транснаціональні компанії, існуючи декілька десятиліть, не мають такого регулювання. Це пов'язано також з тим, що розробити однакові принципи поведінки корпорацій у різних країнах дуже важко, адже процес знаходження у цьому випадку “спільного знаменника” є тривалим й нелегким унаслідок відмінностей законодавчих норм кожної країни.

Космополітизм ТНК, що пригнічує державність країн, у котрих вони оперують, порушення ними норм трудового, податкового права, екологічних стандартів, обмежень монополістичної діяльності, а, часом неприкриті спроби колонізації політичного тиску, стали причинами суперечностей між ТНК, з одного боку, й країнами їх базування і приймаючими країнами - з іншого. Тому сьогодні на міжнародний рівень вийшла проблема ефективності правового регулювання й контролю за діяльністю транснаціональних корпорацій [15].

Проте на сьогодні проблема міжнародного регулювання діяльності ТНК не вирішена, позаяк не прийняті універсальні правила, а існуючі нормативні акти носять декларативний характер, бо не створені механізми їх реалізації. Ця проблема вимагає кропіткої роботи як теоретичної так й практичної. Сучасна проблема недостатньої кількості міжнародних норм, що регулюють діяльність ТНК може бути як наслідком безкомпромісних позицій держав стосовно загальної нормативної бази, так й небажання держав створювати її. Звісно, ТНК не будуть відмовляються в використанні наданої таким чином вигоди доти, доки зацікавленні держави не отримають гарантій від міжнародної нормативної бази [34, с. 129].

ТНК являє собою економічну та організаційну систему, котра не має єдиної правової основи – у цьому є характерна особливість ТНК. Взагалі щодо питань правового регулювання діяльності ТНК з боку країн, що розвиваються, й капіталістичних країн, вимальовуються два підходи. Країни, що стали на шлях свого самостійного розвитку, намагаються виробити такі міжнародно-правові акти, що б дали змогу контролювати діяльність ТНК, а капіталістичні країни мають на меті збереження, закріплення свого впливу [53].

Міжнародно-правове регулювання діяльності ТНК на регіональному рівні відіграє певну роль, проте воно ще не спроможне захистити країни, особливо ті, що стали на шлях самостійного розвитку. Тому саме ці країни мають висунути вимоги про встановлення нового міжнародного економічного порядку, у межах якого здійснювалося б правове регулювання діяльності ТНК. В цьому випадку йдеться про міжнародно-правове регулювання діяльності ТНК універсального характеру.

В кожному окремому випадку є свої переваги й недоліки, проте поставити діяльність ТНК в правові рамки вбачається за необхідне в найближчому майбутньому. Й поштовхом до цього має бути лише політична воля економічно найрозвинутіших країн світу.

Отже, економічна могутність ТНК, їх вплив на світову політику обумовлює появу концепцій про визнання за ТНК міжнародної правосуб'єктності, формування міжнародного права корпорацій. Досить гострою є проблема боротьби між транснаціональною олігархією і національними державами. Тому регулювання діяльності ТНК має здійснюватися перш за все на міжнародному рівні, компанії діють відповідно до норм приватного законодавства й міжнародна юрисдикція за їх діяльністю має здійснюватися незалежно від їх бажання [62].

Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на суспільство може призвести до порушення прав людини. Міжнародно-правове регулювання діяльності ТНК (у тому числі та інвестиційної) є необхідним задля сучасного суспільства, тож необхідно докласти максимум зусиль задля того, аби утримати діяльність транснаціональних корпорацій від можливих порушень прав людини. Міжнародні інвестиційні угоди як головний елемент здійснення транснаціональної інвестиційної діяльності потребують термінової реформи, адже у даній сфері наявні значні прогалини у праві [85].

Можливість держави, на території якої розміщується філія або дочірні підприємства ТНК, захищати права своїх громадян також може бути обмежена тому, що ТНК має особливу природу. Юрисдикція такої держави дозволяє їй приймати скарги від громадян, корпоративні права котрих були порушені, проте коли дочірнє підприємство у цій країні має незначні активи, чи зовсім їх не має, жертви таких порушень залишаються без компенсацій. Національне законодавство країни, на території якої діє ТНК, навіть може робити винятки щодо принципу обмеженої відповідальності.

Рішення суду у цій країні може бути винесене тільки проти материнської компанії, що знаходиться у іншій країні, тільки коли суди цієї країни підтримують таке рішення. Проте підтримки таких рішень важко досягти через низку причин. Наприклад, країна, що має підтримати рішення, не приймає природу санкцій, введених проти материнської компанії; за законодавством цієї країни рішення

вважається неприйнятним; ця країна не визнає тип відповідальності таким, котрий можна застосовувати задля корпорацій [46, с. 19].

Отже, в випадку порушення прав людини, використовуючи громадянські, політичні, економічні, соціальні і культурні права, можна діяти на 3 рівнях:

1. подання позовів до національних судів щодо певних порушень ТНК, коли це дозволено законодавством країни;

2. подання позову до міжнародних судових установ, таких як Європейський суд з прав людини, Африканська комісія з прав людини, Міжамериканський суд з прав людини тощо. Проте такий позов можливий лише за умови, коли всі національні судові засоби були використані і держава не змогла захистити своїх громадян від злочинних дій транснаціональних корпорацій;

3. використання існуючих правозахисних механізмів ООН в випадку бездіяльності відповідного уряду.

Судові процеси, незалежно від їх рівня, є тривалими і виснажливими, тому й постає необхідність обмежити діяльність (у тому числі та інвестиційну діяльність) ТНК спеціальними нормами для уникнення таких ситуацій [76, с. 231].

Визнається, що з метою підвищення ефективності правового регулювання діяльності ТНК, його варто проводити на міжнародному рівні, приймаючи універсальні нормативні акти і створюючи механізми їх реалізації, а також започаткувати функціонування міжнародних правових органів з контролю за додержанням міжнародних правових норм з боку ТНК на міжнародній арені.

З урахуванням проблем правового регулювання статусу ТНК видається правильним висновок про перспективність використання міжнародно-правової уніфікації норм спільно з нормами національного права, що регулюють створення і діяльність ТНК. Уніфіковані норми поступово впроваджуються у національні правові системи. Таким чином, без дискримінації усталених принципів вдається органічно підключити до правового регулювання статусу ТНК як систему міжнародного права, так й національні правові системи [33].



Найбільш ніж будь-котра інша установа, транснаціональні корпорації (ТНК) є первинними рушіями глобальної економіки і є основною загрозою економічній автономії держави. Вони розміщені по всьому світу через різні режими, що контролюють і координують транзакції у межах географічно розсіяних виробничих мереж [3].

Вони є однією з впливових структур й плодом глобалізації. Завдяки злиттю й поглинанню ТНК вирости у своїх розмірах. Їх доходи набагато перевищують доходи держави. Сьогодні ці корпорації є багатшими і потужнішими, ніж більшість держав, що прагнуть контролювати їх. Здається розумним встановити нормативно-правові акти у глобальному масштабі, особливо коли ці малі національні уряди здаються менш здатними контролювати ці корпорації. Через глобалізацію нові правила міжнародної торгівлі, тиск на інвесторів і слабку урядову податкову базу, регулювання на національному рівні ослабли [32].

Корпорації становлять загрозу задля культури країн, де вони мають виробничі підрозділи. Торгівля - це емоційно заряджене питання, позаяк, окрім обміну і виробництва товарів, воно формує наше відчуття культурного "Я". ТНК відомі як агенти культурних змін. Вони напали на країни, що розвиваються зі західним споживанням, кока-коланізацією, макдональдизацією і американізацією. Засуджуючи ресурси і землі країн їх походження, вони є неоліберальними піратами, що колонізують і заволодівають багатством інших. Країни-господарі голодують за капітал, борються з бідністю, через це не залишається іншого вибору, як відкрити їм свої двері [66].

ТНК дотримуються норм в своїх країнах, проте зловживають правами людини, трудовим законодавством і доквіллям у інших країнах. Nike, Proctor і Gamble, Shell зарекомендували себе у цих порушеннях. Багато корпорацій підтримують низький рівень екологічних норм в бідних країнах, у котрих вони працюють. ТНК є основними гравцями в сфері викидів вуглецю, КФУ, лісозаготівлі, втрати біорізноманіття і забруднення води/повітря. Нам потрібні

нормативні акти, що потрібно застосовувати у глобальних масштабах на цих ТНК. Такі питання, як відмивання грошей, ухилення від сплати податків, приховування коштів в прибережних місцях, спекуляція валютами може збагатити мало корпорацій, проте призвести до бідності в мільйону населення і призвести до фінансових криз [87, с.47]. Ніякої відповідальності чи перевірки цих корпорацій не існує. Джозеф Стігліц і відомий економіст університету Колумбії Джеффри Сакс стверджували, що глобальний капіталізм в нинішньому вигляді неприйнятний. Корпорації несли відповідальність за катастрофу Бопала, дії Shell у Нігерії нафтопровід Унокал в Бірмі через різні закони штату у певних юрисдикціях [63].

Враховуючи кількість влади і грошей, що мають ТНК, бідність і відчайдушність поганих урядів, дуже важливо створити міжнародний трибунал й суд, котрий може утримувати ці компаніїу страху, повинна бути глобальний документ задля захисту більш вразливих країн, що приймають країни [48].

### **Висновки до розділу 3**

Транснаціональні корпорації займають велику роль в системі сучасної економіки. Насамперед, проблемою кодифікації діяльності транснаціональних корпорацій є те, що у наш час досі не прийнято універсальних міжнародно-правових актів імперативного характеру.

Щодо регулювання даного питання у країнах-членах ЄС, то важливим елементом в регулюванні ТНК є розробка КЄС проєкту Статуту європейської компанії (Statute of European Company) 1992 р.. Його мета сприяти формуванню єдиних умов задля діяльності європейських фірм. Також елементом даної системи є формування єдиної політики щодо між фірмових стосунків. Це відбувається через встановлення механізмів наднаціонального контролю капіталу.

Щодо регулювання діяльності транснаціональних корпорацій у Україні, то існує проблема регулювання інвестиційної діяльності ТНК на національному рівні через те, що філії знаходяться у різних країнах. Необхідним є створення окремого нормативно-правового акту, котрий би чітко регулював діяльність міжнародних філій в Україні.

Отже, економічна потужність транснаціональних корпорацій зумовлює появу концепцій, що визнають правосуб'єктність ТНК. Проблема боротьби олігархією ТНК і державами росте й досі. Тому регулювання повинно здійснюватись насамперед на універсальному рівні і мати імпертивний характер.

## ВИСНОВКИ

Отже, транснаціональна корпорація — підприємство, яке об'єднує двох чи більше юридичних осіб в кількох країнах, забезпечуючи єдину систему управління та стратегій. Тобто, під транснаціональними корпораціями розуміють материнські компанії та їх дочірні компанії, які розташовані в окремих державах та знаходяться під єдиним джерелом управління та центром прийняття рішень.

Існує безліч теорій щодо виникнення транснаціональних корпорацій, але часто їх поділяють на дві групи – теорії еволюції транснаціональних корпорацій, що пояснюють закономірності їх розвитку, і теорії, що пояснюють чинники транснаціоналізації. Вивченням даних теорій займалися такі вчені як Р. Вернон, Дж. Даннінг, Р. Барр, Дж. Гелбрейт, Р. Бакклі та багато інших.

Щодо ролі транснаціональних корпорацій у світовій та національних економіках, то дані підприємства відіграють надзвичайно вагомую роль. ТНК впливають на економіки приймаючих країн, прискорюють науково-технічний процес, інтернаціоналізацію господарського життя, залучаються ПІ, відкривається доступ до фінансових ресурсів ТНК, інтеграція до світових економічних процесів, доступ до зовнішніх ринків.

На сучасному етапі проблема неврегульованості міжнародних інвестиційних угод стає основним стримуючим фактором справедливого розподілу прибутку, податкового тягаря, збитків в транснаціональних контрактах.

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

Декларація про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства від 21 червня 1976 р., Керівні принципи для багатонаціональних підприємств (що є додатком до цієї Декларації) мають диспозитивний характер, хоча й містять такі принципи, як дотримання норм міжнародного права, підпорядкованість праву країни перебування, співробітництво з країною перебування. Також був розроблений Кодекс поведінки ТНК, який би носив імперативний характер, але він так і не був прийнятий.

Діяльності ТНК стосуються також положення Кодексу іноземних інвестицій (його прийняли в 1970 р. латиноамериканські країни—члени Андського пакту 1969 р. — Болівія, Колумбія, Перу, Еквадор, Чилі). Контролює діяльність ТНК Комісія Картахенської угоди, яку було створено в межах зазначеної групи держав. Ще до регулювання ТНК на регіональному рівні належать Кодекс іноземних інвестицій 1970 року та Конвенція про транснаціональні корпорації в межах СНД від 1998 року.

Говорячи про процес розвитку міжнародно-правового регулювання транснаціональної інвестиційної діяльності, то варто зазначити, що транснаціоналізація господарського життя є однією зі складових глобальної економіки, головною рисою якої є транснаціональний рух товарів, послуг, технологій, знань, факторів виробництва у глобальному економічному просторі. Вираженням процесів транснаціоналізації виробництва і капіталу стали транснаціональні корпорації, які на сучасному етапі розвитку світової економічної системи стали однією з визначальних рушійних сил глобалізації.

Щодо тенденцій у процесі міжнародно-правового регулювання інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій, то можна виділити наступні:

1. розроблення загальноприйнятих не кодифікованих правил поведінки сторони-інвестора та приймаючої сторони;

2. розвиток теорії міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій.

На сьогодні проблема міжнародного регулювання діяльності ТНК не вирішена, оскільки не прийняті універсальні правила, а існуючі нормативні акти носять декларативний характер, бо механізми їх реалізації ще не створені. Ця проблема вимагає кропіткої роботи як теоретичної так і практичної. Сучасна проблема недостатньої кількості міжнародних норм, які регулюють діяльність ТНК може бути як наслідком безкомпромісних позицій держав стосовно загальної нормативної бази, так і небажання держав створювати її. Звісно, ТНК не будуть відмовлятися у використанні наданої таким чином вигоди, поки зацікавленні держави не отримають гарантій від міжнародної нормативної бази.

З урахуванням проблем правового регулювання статусу ТНК видається правильним висновок про перспективність використання міжнародно-правової уніфікації норм спільно з нормами національного права, що регулюють створення та діяльність ТНК. Уніфіковані норми поступово впроваджуються в національні правові системи. Таким чином, без дискримінації усталених принципів вдається органічно підключити до правового регулювання статусу ТНК як систему міжнародного права, так і національні системи права.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аракелян М. Р. Право Європейського Союзу : підручник / М. Р. Аракелян, М. Д. Василенко. – Одеса : Фенікс, 2012. – 390 с.
2. АСЕАН в начале XXI века: Актуальные проблемы и перспективы / Отв. ред.: Е. В. Кобелев, Г. М. Локшин, Н. П. Малетин; Институт Дальнего Востока РАН. — М.: Форум, 2010. — 368 с.
3. Балацький О. Ф. Управління інвестиціями : навч. посіб. / Балацький О. Ф., Теліженко О. М., Соколов М. О. — [2-ге вид., перероб. і доп.]. — Суми : ВТД " Університетська книга", 2004. — 232 с.
4. Баран Н. Міжнародно-правове регулювання діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) / Н. Баран // ЮСТІНІАН. – 2008. - № 3. – с. 34-37
5. Безрукова Н. В. Сучасні тенденції розвитку ТНК як рушійної сили процесу економічної глобалізації / Н. В. Безрукова, Т. А. Оніпко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – №4. – С. 93–99.
6. Бесчасний В. М. Право Європейського Союзу : навч. посіб. / В. М. Бесчасний. – Київ : Знання, 2011. – 366 с.
7. Брукша О. А. Правовий аналіз світового досвіду транснаціональної інтеграції капіталу / О. А. Брукша // Правова держава. – 2003. – №6. – С. 144–148.
8. Васіна О. С. Міжнародно-правове регулювання діяльності транснаціональних корпорацій / О. С. Васіна, О. О. Зубарева // Вісник

- Донецького національного університету економіки та торгівлі імені М. Туган-Барновського. – 2012. – №4. – С. 12–14.
9. Воробьев Ю. Н. Инвестирование : учеб. пособ. / Ю. Н. Воробьев, Е. И. Воробьева. — Симф. : Таврия, 2004. -340 с.
  10. Герасимчук В. Г. Міжнародна економіка: [навч. посіб.] / Герасимчук В. Г., Войтко С.В.– К.: Знання, 2009. – 302 с.
  11. Глобалізація ринків і транснаціональні корпорації [Електронний ресурс] // Хмельницький національний університет – Режим доступу: [http://dn.khnu.km.ua/dn/k\\_default.aspx?M=k0995&T=10&lng=1&st=0](http://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx?M=k0995&T=10&lng=1&st=0).
  12. Гонта О. І. Сутність та напрями формування політики транснаціоналізації економіки регіонів України. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2010. Вип. 18, Ч. I. С. 282-290.
  13. Дахно І. І. Міжнародне приватне право / І. І. Дахно. – Київ : МАУП, 2004. – 312 с.
  14. Дахно І.І. Міжнародна економіка : навч. посіб. — 2-ге вид., випр. і допов. / І.І. Дахно. — Київ : МАУП, 2006. — 248 с.
  15. Дурицька Г. В. Сучасні тенденції транснаціоналізації та їхній вплив на економіку України / Г. В. Дурицька // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. - 2013. - № 2. - С. 39-45. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU\\_2013\\_2\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUbsNbU_2013_2_10)
  16. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підручник. — 2-ге вид., перероб. і доп. Затверджено МОН / О.А. Кириченко. — Київ : Знання-Прес, 2008. — 518 с.
  17. Копійка Я. С. Економічна сутність ТНК і особливості нормативно-правового регулювання їх діяльності на території України / Я. С. Копійка // Управління розвитком. – 2014. – №6. – С. 54–57.



18. Костюков С. М. Міжнародні організації та союзи (організаційні форми, принципи, функції) / С. М. Костюков, В. Г. Пилипчук, М. І. Костюченко. – К. : Служба безпеки України, 2006. – 352 с.
19. Лисенко Д. Л. Проблема правового статусу транснаціональних корпорацій: міжнародно-правові аспекти : дис. канд. юр. наук: міжнародне право / Лисенко Д.Л. – Москва, 2003. – 188 с.
20. Матросова І.Ю. Виявлення особливостей правового регулювання діяльності транснаціональних компаній (ТНК) / І.Ю. Матросова // Молодий вчений. – 2016. - № 5. – с. 23-25
21. Международное право. Версия 1.0 [Электронный ресурс] : пособие по семинарским занятиям / О. Е. Щербинина, В. В. Терешкова, Т. Ю. Сидорова, Э. А. Павельева. – Электрон. дан. (2 Мб). – Красноярск : ИПК СФУ, 2008. – (Международное право : УМКД № 236-2007 / рук. творч. коллектива О. Е. Щербинина).
22. Міжнародне приватне право : підруч. для студ. юрид. вищ. навч. закл. / В. А. Бігун, Є. М. Білоусов, І. М. Жуков ; за ред. проф. В. П. Жушмана та доц. І. А. Шуміло. — Х. : Право, 2015. — 320 с.
23. Муравйов В. І. Право Європейського Союзу : підручник / В. І. Муравйов. – Київ : Юрінком Інтер, 2011. – 704 с.
24. Опришко В. Ф. Міжнародне економічне право: підручник / В.Ф. Опришко — Київ : КНЕУ, 2003. — 311 с.
25. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [Електронний ресурс] / Міністерство інфраструктури України. - Режим доступу: <https://mtu.gov.ua/content/organizaciya-ekonomichnogo-spirovbitnictva-ta-rozvitku-oesr.html>
26. Петрова Г. В. Международное частное право в 2 томах : учебник для академического бакалавриата / Г. В. Петрова ; отв. ред. Г. В. Петрова. — Москва : Издательство Юрайт, 2015. — 772 с.

27. Підчоса О.В. Формування теорії транснаціональних корпорацій: базис та тенденції розвитку// Актуальні проблеми міжнародних відносин – 2010. - [Електронний ресурс] / №94 (Частина II). – с. 257-265/ Режим доступу: <http://journals.iir.kiev.ua/index.php/apmv/article/viewFile/753/709>
28. Погорецька Н. В. Щодо правового регулювання транснаціональних корпорацій / Н. В. Погорецька // Юрист України. - 2013. - № 4. - С. 58-64. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/uy\\_2013\\_4\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/uy_2013_4_11)
29. Регламент Ради (ЄС) від 22 липня 2003 року про статут європейського корпоративного товариства (SCE) (ЄКТ). // Офіційний вісник ЄС L207/1. – 2003. –с.2–24.
30. Рибій О. В. Міжнародно-правове регулювання інвестиційної діяльності: теорія та практика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юр. наук : спец. 12.00.11 / Рибій О. В. – Київ, 2008. – 22 с.
31. Рокоча В.В. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник / В.В. Рокоча, О.В. Плотніков, В.Є.Новицький та ін. – Київ : Таксон, 2001. - 131 с.
32. Старжинский В. С. NATO North Atlantic Treaty Organization = Организация Североатлантического Договора: история, структура, функции, цели и задачи : учеб. пособие / В. С. Старжинский, С. В. Старжинский. – Харьков : Бурун и ", 2008. – 160 с.
33. Сябрук Ю. Сучасні тенденції міжнародно-правового регулювання діяльності ТНК [Електронний ресурс] / Ю. Сябрук // ХайВей. – 2012. – Режим доступу: <http://h.ua/story/366838/>
34. Титаренко А. Проблеми міжнародно-правового регулювання діяльності ТНК / А. Титаренко // Правова держава. – 2012. – №3. – С. 123–125.
35. Ткаченко Д. О. Аналіз особливостей сучасних теоретичних концепцій формування та функціонування ТНК [Електронний ресурс] / Д. О.

- Ткаченко // НАН України. – 2016. – Режим доступу: <http://www.uaeconomic.com/ulens-906-1.html>.
36. Томіленко К. Правове регулювання ТНК [Електронний ресурс] /К. Томіленко // Хай-Вей. – 2012. – Режим доступу: <http://h.ua/story/368140/>
37. Транснаціональні корпорації/ І.О. Давидова, К.Ю. Величко, О.І. Печенка– Харків: Видавництво «Форт», 2018. – 175с.
38. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності. Навч. посіб. / За ред. Якубовського С. О., Козака Ю. Г., Логвінової Н. С. – 2-ге вид. перероб. та доп.– К.: Центр учбової літератури, 2011. – 472 с.
39. Циганкова Т. М. Міжнародні організації / Т. М. Циганкова, Т. Ф. Гордєєва. – 2-ге вид., переробл. і допов. – К. : КНЕУ, 2001. – 340 с.
40. Шкурупій О. В. Транснаціональні корпорації : навч. посіб. / О.В. Шкурупій – Київ : ЦУЛ, 2014. – 256 с.
41. Юлдашев О.Х. Міжнародне приватне право: теоретичні та прикладні аспекти / О. Х. Юлдашев. – Київ : МАУП, 2004. — 576 с.
42. Якубовський С.О., Козак Ю.Г., Савчук О.В. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: навч. посіб. [Текст] / За ред. С.О. Якубовського, Ю.Г. Козака, Савчук О.В. – К.: ЦНЛ, 2006. – 320 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1371/1.96.Pdf>
43. Angeles Villarreal. NAFTA and the Mexican Economy, Federation of American Scientists Congressional Research Service, 2010. – p. 157.
44. Anil Nair. The Theory of the Growth of the Firm, by Edith T. Penrose. Oxford: Blackwell, 1959 (Book Review) [Електронний ресурс] / Anil Nair, Joseph Trendowski, William Judge // ODU Digital commons. – 2008. – Режим доступу:
45. Berman, Harold J. Law and Revolution: The Formation of the Western Legal Tradition. Cambridge, MA: Harvard UP, 1983. p. 215

46. Blanck J. Regulating transnational corporations. The role of the home state / Jenny Blanck // Uppsala University Department of Law. – 2013. – №2. – p. 55.
47. Buckley P. Internalization Thinking: From the Multinational Enterprise to the Global Factory / P. Buckley // International Business, 1977
48. Buckley P. The Future of Multinational Enterprise / P. Buckley, M. Casson. – London: Macmillan, 1976. – P. 32-66.
49. Chapter II (“General policies”) of the OECD Guidelines for multinational enterprises, 2011
50. Chapter IV (“Human rights”), Part I of the OECD Guidelines for multinational enterprises, 2011
51. Chomsky N. Notes on NAFTA / Noam Chomsky / The Nation / 1993.
52. Declaration of ASEAN Concord [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aseansec.org/summit/concord.htm>.
53. Dunning J. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity / J. Dunning // International Business Review. – 1990. – Vol. 9. – P. 163-190.
54. Dunning J. The Theory of International Production / J. Dunning // International Trade Journal. – 1988. – № 3.
55. Edward J. Chambers, Peter H. Smith. NAFTA in the new millennium. University of California, San Diego. Center for U.S.-Mexican Studies, 2002
56. Friedmann, Wolfgang. The Changing Structure of International Law. New York: Columbia UP, 1964. p. 251
57. Gary Clyde Hufbauer and Jeffrey J. Schott. NAFTA Revisited: Achievements and Challenges Washington, D.C. : Institute for International Economics, 2005
58. Hedley Alan R. Transnational Corporations and Their Regulation: Issues and Strategies [Electronic resource] / R. Alan Hedley // International Journal of Comparative Sociology. – 1999. – №2. – C. 215 – 230. - Access mode:

<http://booksandjournals.brillonline.com/content/journals/10.1163/002071599x00025/>

59. Jenkins, R. (2001). Corporate Codes of Conduct. Self-Regulation in a Global Economy. Technology, Business and Society Programme Paper N. 2. United Nations Research Institute for Social Development. p. 4
60. Jessup, Philip C. Transnational Law. New Haven: Yale UP, 1956. p. 113
61. Kalotay K. The future of Russian outward foreign direct investment and the eclectic paradigm: What changes after the crisis of 2008-2009? / K. Kalotay // *Competitio* (University of Debrecen), Vol. 9, No. 1. – June 2010, pp. 31-54.
62. Knickerbocker F. Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise [Электронный ресурс] / F. Knickerbocker // Cambridge: Harvard Graduate School of Business Administration. – 1973. – Режим доступа: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1796604](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1796604).
63. Kojima K. Micro- and Macro-economic Models of Direct Foreign Investment: Toward a Synthesis [Электронный ресурс] / К. Кojима, Т. Ozawa // *Hitotsubachi Journal of Economics*. – 1984. – Режим доступа: <https://ru.scribd.com/document/326645393/Kojima-K-Ozawa-T-1984-Micro-And-Macro-Economic-Models-of-Direct-Foreign-Investment>.
64. Lobo, Rita. Keiretsu for a new age. World finance web-site. June 26, 2012. Available at <http://www.worldfinance.com/strategy/keiretsu-for-a-new-age>
65. Maxwell A. Cameron, Brian W. Tomlin. The making of NAFTA: how the deal was done. Cornell University Press, 2002.
66. McKern, R. B. and United Nations. Transnational Corporations and Management Division. Transnational corporations and the exploitation of natural resources / edited by Bruce McKern Routledge London; New York. 1993. p. 11

67. Muchlinski, Peter. *Multinational Enterprises and the Law*. Oxford: Oxford UP, 2007. p. 5
68. OECD (2011). *OECD Declaration and Decisions on International Investment and Multinational Enterprises. Provision II*. Available at [<http://www.oecd.org/investment/investmentpolicy/oecddeclarationoninternationalinvestmentandmultinationalenterprises.htm>]
69. Payne A., Gamble A. *The Political Economy of Regionalism and World Order* / Anthony Payne, Andrew Gamble // *Regionalism and World Order*. – L. : Macmillan Press Ltd., 1996. – P. 1-20.
70. Popova A. *International private law. Short course*. St.Petersburg, 2009. p. 78
71. *Reparation for injuries suffered in the service of the United Nations. Advisory Opinion*, International Court of Justice. April 11, 1949. p. 9. Available at <http://www.icjciij.org/docket/files/4/1835.pdf>
72. Ruggie, John G. (2010). *Remarks at OECD Investment Committee*. Paris. Available at <http://www.reports-and-materials.org/sites/default/files/reports-and-materials/Ruggie-remarks-to-OECDInvestment-Committee-4-Oct-2010.pdf>
73. Salman A. *Regulating Transnational Corporations* / Aneel Salman. // *Pakistan Daily*. – 2009.
74. Schekulin, Manfred (2011). *Shaping global business conduct: The 2011 update of the OECD Guidelines for Multinational Enterprises. Perspectives on topical foreign direct investment issues by the Vale Columbia Center on Sustainable International Investment 47*. Available at [http://ccsi.columbia.edu/files/2014/01/FDI\\_47.pdf](http://ccsi.columbia.edu/files/2014/01/FDI_47.pdf)
75. Teubner, Gunther. *Global Law without a State*. Aldershot: Dartmouth, 1997. p. 52. Available at [http://works.bepress.com/jean-philippe\\_robe/3](http://works.bepress.com/jean-philippe_robe/3)
76. *The Greenpeace Book on Greenwash*, Greenpeace International, Amsterdam, 1992

77. Transnational corporations: what regulations? [Electronic resource] – 2018. – Access mode: <https://www.stopcorporateimpunity.org/transnational-corporations-what-regulations/>
78. UN Group of Eminent Persons (1974). The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations. U.N. Doc. E/500/Rev. 1, St/ESA/6
79. UNCTAD (2003). Forty years of UNCTAD research on FDI by Torbjorn Fredriksson. 12 (3). New York and Geneva. p. 8. Available at [http://unctad.org/en/Docs/iteiit35v12n3a1\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/iteiit35v12n3a1_en.pdf)
80. UNCTC (1973). Multinational corporations in world development. New York. pp. 4-5.
81. UNCTC (1974). Multinational corporations in world development. New York. p. 7
82. United Nations (1983). United Nations Draft Code of Conduct on transnational corporations. “Definitions and scope of application”
83. United Nations (1983). United Nations Draft Code of Conduct on transnational corporations. Section “Activities of transnational corporations”, Chapter “General and political”
84. United Nations (1983). United Nations Draft Code of Conduct on transnational corporations. Section “Treatment of transnational corporations”
85. United Nations conference on trade and development / World Investment Report/ Transnational Corporations and Export Competitiveness [Электронный ресурс]. Washington 2003. – Режим доступа: [http://archive.unctad.org/ru/docs/tdxiii\\_report\\_ru.pdf](http://archive.unctad.org/ru/docs/tdxiii_report_ru.pdf).
86. Wood, William Allen, and Louis B. Ewbank. Modern Business Corporations. Washington 2003. - С. 53.

87. Zhao J. Human Rights Accountability of Transnational Corporations: A Potential Response From Bilateral Investment Treaties / Jun Zhao // J. E. Asia & Int'l. – 2015. – №8. – C. 47–56.