**Тема 4. «СУБ’ЄКТИ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРАВА»**

**План**

**1. Поняття суб'єктів міжнародного економічного права.**

**2. Держава як суб'єкт міжнародного економічного права.**

**3. Міжнародні економічні організації як суб'єкти МЕП.**

**4. Інші суб'єкти МЕП.**

**1. Поняття суб'єктів міжнародного економічного права.**

Під суб'єктом права розуміють особу (фізичну або юридичну), яка відповідно до закону наділена здатністю мати суб'єктивні права та юридичні обов'язки, що дає їй можливість брати участь у відповідних правовідносинах.

**Суб'єктами міжнародного економічного права є учасники міжнародних економічних відносин.** Вони - носії міжнародних прав і зобов'язань, які вони мають у межах і на основі міжнародного економічного права. **Первинними (або основними)** суб'єктами міжнарод-ного права **є держави, народи і нації,** які борються за незалежність і створення власної національної держави. **Похідними (або вторинними)** суб'єктами є міжнародні організації, міжнародна правосуб'єктність яких визначається актом, що засновує ці організації (статутом чи угодою). **Правосуб'єктність** міжнародних організацій **є похідною** від **правосуб'єктності держав** **- учасниць** відповідної угоди. Обсяг прав і повноважень міжнародних організацій (а серед них є чимало й економічного характеру) визначається державами-засновницями.

 Щодо складу суб'єктів МЕП, то у літературі єдиного підходу до цього питання немає. У зарубіжній доктрині до суб’єктів МЕП відносять не лише юридичних, а й фізичних осіб, а також такими суб’єктами вважають держави, міжнародні організації та транснаціональні корпорації. Згідно ж із концепцією, яка домінує у вітчизняній юридичній літературі, до су-б’єктів МЕП належать держави та міжнародні економічні організації. Вважається, що ок-ремі елементи міжнародної правосуб'єктності можуть мати гак звані державоподібні утво-рення. Очевидно, до таких у недавній історії можна зарахувати міста Гданськ, Трієст, За-хідний Берлін. Дехто до цієї категорії зараховує квартал італійської столиці, відомий усьому світові як Ватикан.

 Україна є самостійним суб'єктом міжнародного економічного права. Характер і зміст міжнародних відносин за участю України - найрізноманітніші. Широку участь Україна бере і в діяльності міжнародних економічних організацій.

**2. Держава як суб'єкт міжнародного економічного права.**

 Головним суб'єктом МЕП є держава. Держави можуть бути різними за своїми соціа-льно-економічними системами, політичним режимом, формою правління та формою дер-жавного устрою. Кожна з них на основі свого суверенітету має право бути суб'єктом між-народно-правових відносин і, зокрема, міжнародних економічних відносин.

 Нині держави світу або їхні групи функціонують в умовах інтернаціоналізації госпо-

дарського життя, міжнародного поділу праці, різних можливостей у забезпеченні вироб-ництва сировинними, енергетичними, трудовими та іншими необхідними ресурсами, мо-нополії ряду держав на випуск окремих видів продукції та дії інших факторів, які обумов-люють необхідність міжнародного економічного співробітництва.

 Держави нині активніше займаються питаннями зовнішньоекономічної діяльності, намагаються частіше виступати як суб'єкти міжнародного економічного права, використо-вуючи різні форми міжнародного співробітництва Укладається чимало різноманітних між-відомчих угод на рівні окремих державних органів. Держави беруть участь у діяльності міжнародних економічних організацій та використовують інші форми міжнародного еко-номічного співробітництва. Враховуючи ту роль, яку відіграють міжнародні організації в різних сферах міжнародного співробітництва, багато держав світу стають їх членами. Це стосується й України, яка є сьогодні самостійним і суверенним суб'єктом міжнародних відносин.

 Незалежно від того, хто є конкретним учасником міжнародних економічних відносин , які межі їх компетенції, які при цьому виникають права та обов'язки - в усіх випадках єди-ним суб'єктом цих відносин виступає держава. Саме вона як суб'єкт міжнародних відносин і відповідно МЕП наділена всім обсягом правоздатності. Вона несе відповідальність за виконання зобов'язань, які випливають з міжнародних договорів і угод.

 Винятком з цього правила є відносини, в яких юридичною особою постає не держава, а якийсь інший орган, що виступає від свого імені. У таких випадках він і несе самостійну відповідальність за своїми зобов'язаннями. Характер і зміст міжнародних економічних відносин, в яких бере участь держава, можуть бути найрізноманітншими. Це можуть бути відносини суто організаційного характеру, коли укладаються угоди про організацію між-народного економічного співробітництва, або відносини майнового характеру, коли укла-даються конкретні зовнішньоекономічні договори (угоди) між державою (її органом) про передачу майна, виконання робіт, надання послуг тощо, регулюватимуться не нормами міжнародного права або міжнародного економічного права, а нормами відповідних націо-нальних правових систем, а також нормами міжнародного приватного права. Такого роду відносини не слід розглядати як відносини міжнародно-правові, міждержавні.

 Імунітет - слово латинського походження і в перекладі на українську мову означає зві-льнення від чого-небудь. У міжнародному праві імунітет держави розглядається як прин-цип, відповідно до якого державі або її органам не може бути пред'явлений позов у суді іноземної держави. Коли держава виступає суб'єктом міжнародних економічних відносин з іншими державами або з міжнародними організаціями, то такі відносини регулюються нормами МЕП. Водночас вона може вступати у відносини міжнародно-правового характеру з різними іноземними юридичними особами, окремими громадянами інших держав. Відносини, які при цьому виникають, регулюються нормами міжнародного приватного права.

**Імунітет держави** - це принцип міжнародного права, що випливає із засад державного су-веренітету. Імунітет держави виявляється в тому, що з огляду на рівність усіх держав певна держава не може здійснювати владу стосовно іншої держави. При цьому спрацьовує правило «рівний не має влади над рівним».

 Імунітетом користуються іноземна держава, її органи та майно, що належить державі.

Майно іноземної держави не може піддаватись заходам примусового характеру (накладен-ню арешту тощо).

Теорія і практика розрізняють кілька **видів** імунітету держави:

1) судовий;

2) від попереднього забезпечення позову;

3) від примусового виконання рішення;

4) майновий (власності).

 **Судовий імунітет** полягає в непідсудності держави без її згоди судам іншої держави. У цьому разі керуються правилом «рівний не має юрисдикції над рівним». Держава не може бути притягнута до суду іншої держави як відповідач, окрім випадків чітко висловленої такою державою згоди. При цьому не мають значення чинники, спираючись на які певна держава хотіла б притягти до свого суду іншу державу.

 **Імунітет держави від попереднього забезпечення позову** полягає в тому, що майно держави не може бути предметом забезпечення позову.

 **Імунітет держави від примусового виконання рішення** означає, що без згоди дер-жави не можна здійснити примусове виконання судового рішення, винесеного проти неї судом, (третейським судом) іншої держави. Не можуть виконуватися примусові заходи у порядку забезпечення позову чи у порядку примусового виконання вже винесеного судо-вого рішення стосовно, наприклад, державних морських суден, які навіть перебувають у територіальних водах держави, яка б хотіла їх конфіскувати.

 Принцип імунітету держави відбитий у внутрішньому законодавстві більшості країн світу. Застосування принципу імунітету держави вважається загальновизнаним у сучасній міжнародно-правовій практиці. У доктрині та практиці різних правових систем є **дві осно-вні концепції** імунітету держави - імунітету **абсолютного** та **функціонального** (обмеже-ного).

 Згідно з **теорією абсолютного імунітету** державний імунітет базується на імперати-вному принципі сучасного міжнародного публічного права - суверенній рівності держав. Теорія абсолютного імунітету дає змогу широко тлумачити та застосовувати імунітет дер-жави. Подання позову до іноземної держави, забезпечення позову і звернення стягнення на майно держави можуть бути вчинені лише тоді, коли є згода на те з боку відповідної держави.

 **Функціональний імунітет** - передбачає дію імунітету держави , у чітко визначених випадках.

**3. Міжнародні економічні організації як суб'єкти міжнародного економічного права.**

 Одним із ефективних шляхів побудови багатостороннього економічного співробітництва є створення міжнародних економічних організацій (МЕО), покликаних сприяти укладенню багатосторонніх договорів, створювати міжнародні механізми з нагляду і контролю за їх виконанням, розробляти та встановлювати норми, спрямовані на правове регулювання міжнародних економічних відносин та ін. В міжнародному праві вироблено цілий ряд різ-них класифікацій міжнародних організацій, лише деякі з яких ми розглянемо.

 Найбільш узагальнений поділ міжнародних організацій дає можливість виділити їх **чотири групи:**

1) універсальні міжнародні організації, членами яких є держави різних соціально-економі-чних систем;

2) міжнародні регіональні організації, до складу яких входять країни, що розвиваються;

3) міжнародні організації, які об'єднували капіталістичні країни;

4) міжнародні організації, членами яких були соціалістичні країни.

Класифікацію МЕО можна продовжити і в межах кожної із названих груп.

Серед такої універсальної міжнародної організації як ООН, можна виділити **дві підгрупи**

- спеціалізовані установи ООН ( напр. Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку);

- допоміжні органи ООН, які користуються статусом міжнародних організацій: Конференція з торгівлі та розвитку.

Під МЕО слід розуміти такі організації, які на основі міжнародно-договірних відносин провадять діяльність, пов'язану з організацією та здійсненням міжнародного економічного співробітництва. МЕО користуються імунітетом, що має важливе значення для їхньої дія-льності. Відповідно до Конвенції про правовий статус, привілеї та імунітет міжнародних економічних організацій від 5 грудня 1980 р. (Будапешт), міжнародні організації користу-ються наступними імунітетами:

1. Недоторканість приміщення архівів та документів - приміщення організацій, а також архіви та документи Організації, в тому числі службова кореспонденція незалежно від місця їх знаходження являються недоторканими;

2. Імунітети від юрисдикції - майно і активи цих організацій мають імунітет від будь-якої форми адміністративного та судового втручання, за винятком випадків, коли сама організація відмовляється від імунітету.

3. Звільнення від фінансового контролю - фінансова діяльність Організації не підлягає ко-нтролю центральними та місцевими органами влади держави її перебування.

До інших імунітетів Організацій належать:

- звільнення від податків та зборів. Організації та займані нею приміщення звільняються від прямих податків та інших обов’язкових платежів, що мають податковий характер, за винятком платежів за комунальні та інший послуги, та інші види подібних послуг.

- Організація звільняється від митних зборів та обмежень при ввозі та вивозі предметів, як призначені для службового використання, пільги щодо зв’язку, здіснення друку інформації.

Крім того, МЕО, яких нараховується близько 350, поділяються на :

- **неурядові** та **міжурядові (міждержавні).**

- **всесвітні** і **регіональні**

 Зупинимося на міжурядових (міждержавних) організаціях, які є найбільш важливими та основними при здійснені МЕВ.

 **Міжурядові економічні організації** - є постійно діючим механізмом, який дає можли-вість державам оперативно вирішувати питання міжнародного економічного життя. Орга-нізації використовуються як форуми для обговорення найважливіших економічних проблем світу загалом та його регіонів.

 МЕО не мають самостійних економічних інтересів, їх діяльність не спрямовується на пряме одержання прибутків. Ці організації існують для того, щоб забезпечити розвиток економічного співробітництва держав.

 Міжнародні міжурядові економічні організації є постійним об'єднанням відповідних держав. Вони створюються на основі схваленої державами міжнародної угоди чи іншого установчого акта, з метою координації зусиль для вирішення певних проблем. Функції та повноваження організації та її органів, як правило, визначаються так званим конституцій-ним документом відповідної організації (статутом, конвенцією, угодою тощо). Отже, вра-ховуючи вищенаведене міжнародні (міжурядові організації') як суб'єкт міжнародного еко-номічного права можна охарактеризувати наступним чином:

І. Вони мають міжнародні права та обов’язки, можуть їх набувати, укладати договори, користуються імунітетами, несуть міжнародно-правову відповідальність за свої дії.

2. Правосуб’єктність організацій та її об’єм заснована на статуті та не потребує визнання її іншими державами. Можливим є розширення об’єму правосуб’єктності міжнародних ор-ганізацій шляхом прийняття відповідних рішень її органів (також при умові відсутності заперечень з боку держав учасниць).

**4. Інші суб'єкти МЕП.**

1. Транснаціональні корпорації

2. Інші різновиди юридичних осіб, учасників МЕВ.

3. Фізичні особи як учасники МЕВ.

1. Транснаціональні корпорації

Міжнародне економічне право усі юридичні особи поділяє на дві категорії – ***транснаціона-льні корпорації (ТНК)*** та ***інші різновиди юридичних осіб.***

Сталого визначення поняття ТНК у літературі досі не сформульовано. ***Транснаціональні ко-***

***рпорації - інтегральні науково-промислові комплекси, в рамках яких відбуваються проце-си технологічного створення товару, його виробництво, продаж та обслуговування, а також фінансове забезпечення всіх цих операцій.***

У 1998 році дванадцять держав СНД уклали в Москві Конвенцію про транснаціональні корпорації, яка 13.07.1999 р. була ратифікована Україною. Згідно зі ст. 2 Конвенції Сторони домовилися розуміти під поняттям «транснаціональна корпорація» юридичну особу (сукупність юридичних осіб), яка:

- має у власності, господарському віданні або в оперативному управлінні відокремлене майно на територіях двох чи більше Сторін;

- утворена юридичними особами двох чи більше Сторін;

- зареєстрована як корпорація згідно з цією Конвенцією.

**Види ТНК:**

1) великі національні компанії, трести, корпорації тощо, які мають за кордоном численні філії, які самі є самостійними юридичними особами. Інакше кажучи, це монополії, які є національними за капіталом, але міжнародними за сферою своєї діяльності (японська фірма «Соні», американські корпорації «Майк-рософт», «Ренк-Ксерокс» тощо);

2) ТНК, які с міжнародними не тільки за сферою своєї економічної діяльності, а й за своїм кпп/та7о.п(англо-голландський концерн «роял-Датч-Шелл», «Данлоп-Піреллі»;

Існують такі об'єднання виробничого та наукового характеру, які формально не визнані юридичними особами і зовні являють собою просту сукупність самостійних юридичних осіб. Проте вони економічно керуються з одного центру, хоча можуть мати будь-яку назву-картелі, синдикати тощо.

**Основні риси ТНК:**

- жорстка вертикальна підпорядкованість підприємств, які входять до складу відповідних «материнських » компаній;

- інтернаціональна сфера їх діяльності.

Поява у світовому господарстві міжнародних корпорацій означала вихід підприємницьких структур на якісно новий рівень, визначальною рисою якого стала втрата капіталом своєї виключно національної природи. Цей процес відбувався двома шляхами:

- утворенням багатонаціональних корпорацій та

- утворенням ТНК.

Багатонаціональні та міжнаціональні корпорації є інтернаціональними за принципами утворення капіталу та за сферами діяльності. Вони являють собою особливий випадок міжнародної корпорації, оскільки створювалися переважно в західноєвропейському регіоні. Перші такі компанії виникли на початку XX ст., а пік їх розвитку припав на 50-70-ті роки.

Загальним чинником появи ТНК був розвиток процесів інтернаціоналізації, в основі якого - поглиблення міжнародного поділу праці та міжнародної спеціалізації, що дають змогу поліпшити економічне становище господарюючих суб'єктів і країн, які беруть участь у цих процесах.

Як форма міжнародного бізнесу, ТНК мають низку незаперечних переваг перед національни-ми компаніями, їх зарубіжні філії відіграють винятково важливу роль у забезпеченні доступу фірми до іноземних ринків, зниженні витрати виробництва, підвищенні прибутку. Розшире-ння за рахунок іноземних філій сфери обігу та виробництва і зростання їх ефективності сприяє посиленню фінансової стійкості ТНК і допомагає їм пережити періоди економічних криз.

**Основними перевагами ТНК є:**

**1.** Можливості підвищення ефективності та конкурентоспроможності.

**2.** Недосконалість ринкового механізму в реалізації власності на технології, виробничий до-свід та інші "невідчутні1' активи, насамперед управлінський і маркетинговий досвід. У рам-ках ТНК такі активи стають мобільними, здатними до перенесення в інші країни і зовнішні ефекти використання цих активів не виходять за межі ТНК.

**3.** До даткові можливості підвищення ефективності та конкурентоспроможності через доступ до ресурсів іноземних держав.

**4.** Близькість до споживачів продукції іноземної філії фірми і можливість отримання інфор-мації про перспективи ринків і конкурентний потенціал фірм приймаючої країни. Філії ТНК отримують важливі переваги перед фірмами приймаючої країни внаслідок використання на-уково-технічного і управлінського потенціалу материнської фірми.

5. Можливість використання у власних інтересах особливостей державної, зокрема податко-вої політики в різних країнах, різниці в курсах валют та ін.

6. Здатність продовжувати життєвий цикл своїх технологій і продукції.

7. 3а допомогою прямих іноземних інвестицій фірма дістає можливість уникати бар'єрів при входженні на ринок певної країни через експорт товарів та/або послуг.

Широка мережа виробничих філій, розміщених у різних країнах, дає змогу ТНК збільшувати виробництво там, де його можна здійснювати з максимальною вигодою, і обмежувати там, де воно збиткове.

**Загально-правовими ознаками ТНК є :**

- це економічно єдина система;

- це група самостійних, юридично виокремлених підприємств;

- вони діють на території кількох держав;

- їх структурні підрозділи діють у строкатому правовому довкіллі, оскільки є суб'єктами національного права;

- керівництво корпораціями та контроль за їх діяльністю здійснюються з єдиного центру;

- корпорація перебуває поза юрисдикцією окремої держави, якогось об'єднання держав або міжнародної організації.

Характеристику ТНК можна поділити на дві групи:

**1.** група кількісних характеристик.

**2.** група якісних характеристик.

**Кількісна характеристика ТНК** базується на діяльності компанії за кордоном. Вона міс-тить такі показники:

- число іноземних держав, у яких діють ТНК;

- відсоток грошової маси, що виплачується за кордоном;

- відсоток іноземних капіталовкладень;

- число зайнятих за кордоном;

- відсоток прибутку, який компанія отримує з інших країн;

- відсоткове співвідношення продукції та отримуваного прибутку в країнах базування і за кордоном;

- загальний рівень продажу за кордоном.

Групу **якісних параметрів ТНК** становлять характеристики, що визначаються як сфера інтересів компанії, глобальність її операцій, що відображає специфіку міжнародних монополій. Суть цих уточнюючих характеристик ТНК полягає в тому, що незалежно від того, в якій країні була спочатку розміщена корпорація, вона розглядає весь світ як єдине ціле, як арену своєї діяльності й проникає в усі кутки земної кулі в пошуках ринків, техніки, технологій, людей, ідей, капіталів та ін.

Також можна виділити **кількісно-якісні характеристики ТНК:**

**1.** досить великий розмір фірми, що дає змогу використати весь арсенал коштів ефективної міжнародної діяльності;

**2.** елементи монопольного становища на ринку;

**3.** інтернаціональна виробнича структура з розвинутим внутріфірмовим поділом праці;

**4.** значна частка зарубіжних операцій у загальній діяльності, транснаціональний характер операцій;

**5.** верховенство центру при прийнятті стратегічних рішень і контроль всіх ланок;

**6.** єдина глобальна стратегія.

Світові ринки мають для ТНК істотне значення, навіть якщо вони походять з великих еконо-мічно розвинутих країн і могли б розглядати зарубіжні операції як другорядне доповнення до основної діяльності всередині країни свого базування.

Якісною відмінною рисою ТНК є не просто перенесення частини виробничої або збутової операції в іншу країну, а розміщення виробництва деталей і напівфабрикатів на підприємс-твах, які обслуговують регіони і континенти. Збирання готових виробів наближають до кон-кретних ринків з урахуванням специфічних особливостей і запитів конкретного місцевого споживача. Таким чином, ТНК - це міжнародні фірми, що мають свої господарські підрозді-ли у двох або більше країнах, управління якими здійснюється з одного або декількох центрів. В основі такого управління - механізм прийняття рішень, який дає змогу здійснювати узгод-жену політику і загальну стратегію, розподіляючи ресурси, технології та відповідальність для досягнення результату - отримання прибутку.

ТНК володіють або контролюють комплекси виробництва та/або обслуговування, що знахо-дяться за межами країни базування. Вони є лідерами у виробництві та реалізації певного то-вару.

На відміну від звичайної корпорації, яка функціонує на світових ринках, ТНК переносить за кордон не товар, а сам процес вкладання капіталу, поєднуючи його із закордонною робочою силою в межах міжнародного виробництва.

**Типи та структура ТНК.**

Корпоративний характер міжнародного бізнесу та варіативність кон'юнктурних умов, численні конкретні підприємницькі завдання зумовлюють диверсифікацію організаційних форм господарської діяльності великих компаній, які можуть як концентрувати свою діяльність у рамках певної галузі, так і функціонувати як міжгалузеві утворення.

Класифікація корпорацій **за типами** здійснюєтьсявідповідно **до ступеня усуспільнення ка-піталів і об'єднання видів (фаз) господарської діяльності.**

**Синдикат -** форма об'єднання, за якої учасники зберігають виробничу самостійність, але втрачають самостійність комерційну відповідно до взаємних угод. Найбільшого розвитку си-ндикати набули на початку XX ст., зокрема в Україні, як і на решті території тодішньої Росії за часів царату, а пізніше й НЕПу**.**

**Картель -** об'єднання підприємців, учасники якого узгоджують між собою обсяги виробниц-тва, поділ ринків збуту, ціни, умови продажів і найму робочої сили, строки та інші умови платежів тощо. При цьому учасники картелів зберігають виробничу і комерційну не залеж-ність. Враховуючи природу та цілі картельних угод, можна вважати природним, що вони, як правило, є одногалузевими. Найвідоміший приклад міжнародної картельної угоди - об'єдна-ння країн-експортерів нафти - ОПЕК.

**Трест** - форма об'єднання, в рамках якого учасники втрачають виробничу, комерційну, мож-ливо - юридичну самостійність. Учасники трестів, які є також власниками акцій, розподіля-ють прибутки відповідно до розмірів їх пакетів акцій. Реальний контроль за трестом здійс-нює правління або головна компанія. Типовим для трестів є їх поширення в рамках галузей, які виробляють однорідну продукцію, хоча існують і міжгалузеві трести.

**Концерн** - складна форма господарської діяльності компанії, яка передбачає об'єднання під-приємств промисловості, транспорту, торгівлі та банківської сфери. Учасниками концерну можуть бути корпорації, які об'єднують свої потенціали й зусилля в ринковій стратегії.

**Пули** - монопольні об'єднання, за яких прибутки надходять до спільних фондів, відтак здійс-нюється узгоджений їх розподіл відповідно до результатів експлуатації певної частини рин-ку, в заздалегідь обумовленій пропорції. Прикладом міжнародного пулу є "золотий пул", створений для торгівлі патентами.

**Консорціуми** - специфічна форма поєднання економічних потенціалів ринкових агентів. Ви-никають на базі тимчасових угод між кількома банківськими і промисловими корпораціями, фірмами з метою реалізації певних спільних проектів.

**Транснаціональні стратегічні альянси (ТСА) -** різноманітні форми союзів самих ТНК. ТСА - особлива організаційна форма міжфірмових, міжкорпораційних зв'язків двох або біль-ше компаній, у рамках якої здійснюється довгострокова координація економічної діяльності учасників з метою реалізації масштабних виробничих проектів, максимізацїї результатів те-хнологічної кооперації, скорочення тривалості інноваційних процесів, зниження вартості та ризикованості виробництва, поліпшення умов доступу до певних ринків.

З точки зору **організаційної структури ТНК** функціонують як **одно** - та **багатогалузеві** кон-церни.

**Одногалузеві концерни** - це, як правило, горизонтально інтегровані корпорації. Вони явля-ють собою підприємства, що випускають велику частину однорідної продукції. Наприклад, так функціонують британська ТНК «Водафон1», яка надає телекомунікаційні послуги, мере-жа підприємств "Fast Food".

**Багатогалузеві концерни** можуть існувати у формі вертикально інтегрованих корпорацій і диверсифікованих ТНК.

Комплексна стратегія ТНК заснована на глобальному підході, який передбачає оптимізацію результату не для кожної окремої ланки, а для об'єднання, тобто для корпорації в цілому, її суть полягає в децентралізації управління міжнародним концерном і значному підвищенні ролі регіональних управлінських структур.

**Регіональні системи управління сучасної ТНК побудовані у трьох основних видах:**

1) головні регіональні управління, які несуть відповідальність за діяльність концерну у відпо-відному регіоні. Вони наділені всіма правами щодо координації та контролю за діяльністю філій у цьому регіоні;

2) регіональні виробничі управління, які координують діяльність підприємств по лінії руху продукту, тобто відповідному виробничому ланцюжку. Такі управління відповідають за забе-зпечення ефективної діяльності відповідних підприємств, безперебійне функціонування всього технологічного ланцюжка, вони підпорядковані безпосередньо головному регіональ-ному управлінню концерну.

3) функціональні регіональні управління забезпечують специфічні види діяльності концерну: збут, постачання, обслуговування споживачів після продажу їм товару, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи тощо. Ці управління відповідальні за результати діяльності всіх відповідних структур у регіональному або глобальному масштабі.

**Для ТНК характерна трирівнева організація:**

а) головна компанія;

б) підконтрольні філії;

в) конкретні підприємства.

Головна компанія,як правило, складається з холдингової та/або оперативної компанії. Холди-нгова компанія -компанія-власниця контрольного пакета акцій дочірніх товариств ТНК. Опе-ративна компанія - компанія, що здійснює загальностратегічне керівництво, фінансове, бух-талтерське планування, наукові дослідження, розробки, статистичний облік, зв'язок з громад-ськістю.

Підконтрольні підрозділи пов'язані з головною компанією виробничими і технологічними ві-дносинами, зокрема це такі підрозділи:

І) філії та відділення, які не мають юридичної і фінансової самостійності;

2) дочірні акціонерні товариства, що є юридичними особами, які зберігають певну не залеж-ність у фінансово-господарській і дослідницькій діяльності, але частково або повністю нале-жать за капіталом холдингу ТНК;

3) конкретні підприємства - первинні ланки організаційної структури ТНК. що здійснюють виробничу, збутову, обслуговуючу, фінансово-кредитну та науково-дослідну діяльність.

Таким чином, ТНК є домінуючою формою функціонування міжнародного капіталу. Вони являють собою мережу взаємопов'язаних підприємств, які походять з однієї країни і мають свої складові та філії в інших країнах.

Першою спробою врегулювання діяльності ТНК є акти Організації економічного співробіт-ництва і розвитку (ОЕСР) від 21 червня 1976 року, до яких належать «Декларація про міжна-родні інвестиції та багатонаціональні підприємства», а також три взаємопов'язані документи:

- «Керівні принципи для багатонаціональних підприємств»;

- «Національний режим» та

- «Стимули й перешкоди для міжнародних інвестицій.

В цих документах термін «ТНК» не застосовується, а використано словосполучення «багато-національне підприємство», які має наступні ознаки:

- існування декількох підприємств у різних країнах;

- наявність певного зв’язку між ними;

- здатність одного з цих підприємств суттєво впливати на діяльність інших.

З часом терміни «транснаціональні корпорації» та «багатонаціональні підприємства» нерідко почали вживатися як синоніми.

Названі акти ОЕСР мають 2 особливості:

1) до них додано текст, згідно з яким держави могли не брати на себе або пом'якшити ті зо-бов'язання, які випливають з цих документів, але «не стикуються з внутрішнім правом» від-повідних держав.

2) вони застосовуються лише у взаємопов’язаності: прийняття одного з трьох документів тя-гне за собою обов'язкове прийняття двох інших, а процес правового регулювання здійснює-ться за використанням усіх трьох документів в їх сукупності.

Пояснюється це тим, що «Керівні принципи для багатонаціональних підприємств» визнача-ють зобов'язання цих підприємств щодо держав, які приймають (або, що одне й те саме, - права держав, які приймають, стосовно багатонаціональних підприємств);

**другий документ** («Національний режим») встановлює права цих підприємств у державах, які приймають (до речі, обидва ці документи узгоджені між собою);

завершується процес **третім з документів** «Стимули та перешкоди для міжнародних інвести-цій», який передбачає усунення перешкод та застосування стимулів з метою сприяння міжна-родним інвестиціям.

Крім того, за ініціативою США, які бажали раз і назавжди виробити правила, які б створюва-ли умови рівної конкуренції між ТНК. ЕКОСОР ООН створила Центр з ТНК та Комісію з ТНК. Комісією було розроблено проект статей Кодексу поведінки транснаціональних корпо-рацій. В ньому ТНК визначено як «підприємство, чи то державне, чи приватне або змішане, яке незалежно від юридичної форми і сфери діяльності цих відділень, яке функціонує відпо-відно до певної системи прийняття рішень, що дозволяє проводити узгоджену політику і спі-льну стратегію через один або більше центрів прийняття рішень, і в рамках якого відділення таким чином пов'язані між собою чи то відношеннями власності чи іншими відносинами, що одне або декілька з них можуть значно впливати (впливають) на діяльність інших і, зокрема, користуватися спільними знаннями і ресурсами та поділяти відповідальність з іншими».

**Проектом передбачалося, що ТНК мають:**

- поважати суверенітет країни перебування;

- виходити з економічних цілей та задач політики, що здійснюється державою перебування:

- поважати соціокультурні цілі, цінності та традиції держави перебування;

- не втручатися у внутрішні справи держави перебування;

- не займатися діяльністю політичного характеру;

- утримуватися від практики корупції;

- дотримуватися законів і постанов, що стосуються обмежувальної ділової практики;

- дотримуватися положень, які стосуються передачі технології та охорони навколишнього середовищ; .

Комісія ООН з ТНК узяла на себе функцію нагляду за виконанням Кодексу та функції коор-динаційного характеру. Центр СОН з ТНК діє як секретаріат цієї Комісії.

Слід зазначити, що між США, колишніми соціалістичними країнами та країнами, що розви-ваються, виникли гострі протиріччя, внаслідок яких проект так і залишився проектом. Проте тепер, у зв'язку з розпадом колишнього СРСР, збільшенням кількості ТНК походженням з держав, що розвиваються, та з деяких інших причин інтерес до цього документа значно зменшився, тому невідомо, чи стане коли-небудь цей проект власне Кодексом.

***2. Інші різновиди юридичних осіб як учасники МЕП.***

Окрім ТНК, у міжнародному обміні майном, капіталами та послугами беруть участь і інші юридичні особи. Доволі важко якимось чином окреслити коло цієї «залишкової» категорії. Зрозуміло одне: звичайні національні юридичні особи, коли вони виступають учасниками міжнародного обороту, до цієї категорії не належать, бо їх статус і взаємні відносини ста-новлять зміст правового регулювання МПрП. Щодо всього іншого, то до цієї категорії учасників міжнародних відносин цілком можна віднести судження, за яким їй не вистачає цілісності з усіх точок зору і, зокрема, в юридичному плані. До того ж на сьогодні ці юри-дичні особи не регулюються якоюсь певного сукупністю відповідних точних міжнародних юридичних норм, які визначають їхній міжнародний статус та регламентують їхню діяльність.

 За таких умов у подальшому будуть коротко розглянуті лише деякі з різновидів юри-дичних осіб, які широко відомі практиці МЕВ. Зазначене передусім стосується міжнародних товарних, валютних і фондових бірж, а також аукціонів.

***1. На товарних біржах*** укладаються угоди купівлі-про лажу без пред'явлення товару за стандартами і зразками, передбаченими у типових контрактах. Оскільки біржа опосеред-ковує операції з дуже великими масами товару, вона зосереджує попит і пропозиції, вна-слідок чого об'єктивно стає інструментом регулювання цін. Причому біржові ціни стають основою і для тих угод, які укладаються поза межами біржі.

Перша товарна біржа (хлібна) виникла в Амстердамі ще у XVIII cт. Натепер найважливі-шими центрами біржової торгівлі є:

для цукру - Лондон, Нью-Йорк;

з кави - Нью-Йорк, Лондон, Ліверпуль, Роттердам, Гавр, Гамбург, Амстердам;

з бавовни - Нью-Йорк, Чикаго, Ліверпуль, Александрія, Сан-Паулу, Бомбей;

із зернових - Чикаго, Міннеаполіс, Канзас-Сіті, Вінніпег, Лондон, Роттердам, Антверпен;

з каучуку - Сінгапур, Лондон, Ною-Йорк, Куала-Лумпур;

з олова - Лондон, Нью-Йорк, Сінгапур.

Кожна біржа має свої правила, що визначають порядок укладення угод брокерами. Окрім

організації купівлі-продажу, біржі здійснюють котирування (фіксацію та публікування) цін, встановлюють стандарти, розробляють типові контракти, фіксують торгові звичаї, зді-йснюють арбітражні функції, займаються інформаційною діяльністю тощо. Біржа зазвичай являє собою акціонерну компанію, основний капітал якої розподіляється між членами біржі.

**Міжнародні товарні аукціони** - місця, в яких взаємодіють продавці та покупці і де також має місце узгодження попиту' і пропозицій. Проте створюються аукціони для купівлі-продажу товарів, що мають індивідуальні властивості. Функціонують вони періодично у формі публічних торгів за умови попереднього огляду товарів. Існують аукціони з хутра, немитої бавовни, щетини, чаю, тютюну, квітів, риби, тропічних порід лісу, коней, предметів антикваріату та мистецтва.

**Валютні і фондові біржі** є своєрідними центрами міграції грошового капіталу. Вони аку-мулюють і перерозподіляють кошти на ринку позикового капіталу, здійснюють валютні, кредитні, страхові та інші операції. Найбільша фондова біржа - Нью-Иоркськ, виконує роль комплексного ринку цінних паперів. У Європі провідними фінансовими центрами є біржі Лондона, Цюріха, Франкфурта-на-Майні, які спеціалізуються на ринку довгострокових позик, у той час як ще одна європейська біржа (в Люксембурзі) працює на ринку короткострокових та середньострокових кредитних операцій. Останніми десятиріччями виникли і розвиваються біржі в Бахрейні. Панамі, на Багамських островах,де фінансові операції мають пільгові валютні режими, внаслідок чого транснаціональні банки і ТНК надають перевагу цим біржам у реєстрації угод, що здійснюються в різних частинах світу.

Серед інших юридичних осіб, що беруть участь у МЕВ, наувагу заслуговують також спільні підприємства, капітал яких може належати особам різних держав та/або різним державам, а також міжнародні банки, якщо тільки вони, як, наприклад, БМР, не отримують статусу «міжнародної юридичної особи».

***3. Фізичні особи як учасники МЕВ.***

Поряд з юридичними особами у міжнародних економічних відносинах беруть участь і зви-чайні фізичні особи. Правовий статус фізичних осіб у міжнародному публічному праві не ви-значено. Зазначається, що в XVII ст., коли право взагалі вважалося як таке, що випливає із природного права, жодної чіткої відмінності між міжнародним та внутрішньодержавним пра-вом не робилося, і було легко припустити, що фізичні особи користуються правсуб'єктністю і за міжнародним правом. Однак у ХІХ ст., коли переважною філософією став позитивізм, суб'єктами міжнародного права зазвичай вважалися лише держави. І тільки XX ст. стало сві-дком такої, що зростає, тенденції до визнання за фізичними особами певної міри міжнарод-ної правосубєктності. На користь фізичних осіб існують чимало норм міжнародного права, проте це не обов'язково означає, що вони створюють права для фізичних осіб, так само як внутрішньодержавні норми, що забороняють жорстокість до тварин, не надають останнім жодних прав.

Правовий статус фізичних осіб у міжнародному публічному праві визначається низкою документів, в яких ідеться про права людини, таких як Загальна декларація прав людини 1948 р., два Пакти про права людини 1966 р., Європейська конвенція про захист прав лю-дини і основних свобод 1950 р. (з усіма протоколами до неї) тощо.

Серед передбачених у зазначених та інших міжнародно-правових документах прав ідеться і про такі, які тією чи іншою мірою знаходять свій прояв у МЕВ. Ними є, наприклад: право володіти, користуватися та розпоряджатися своєю власністю; право займатися певною діяльністю в економічній сфері; право на захист своїх матеріальних інтересів тощо. Навіть цей далеко невичерпний перелік прав фізичних осіб, що мають відношення до економічної сфери, свідчить, що відповідні права належать одночасно як МЕП, так і, в разі наявності у правовідносинах ***так званого іноземного елементу***, - **МПрП**. Так і сталося, що в національних законодавствах усі ці питання, якщо тільки вони взагалі знаходять своє ви-рішення, вміщуються саме в ту частину, яку прийнято позначати як МПрП.

Щодо власне МЕП, то можна навести тільки декілька прикладів, коли права людини стають об'єктом його регулювання. Так, наприклад, в Угоді про торговельні аспекти прав ін.-телектуальної власності (ТРІПС) йдеться про права і зобов'язання осіб, що походять із де-ржав-членів СОТ. У Генеральній угоді про торгівлю послугами (ГАТС) зазначено, що її положення застосовуються одночасно і до послуг, і до постачальників послуг. Зрозуміло, що як серед володарів п лав інтелектуальної власності, так і серед постачальників послуг можуть бути й фізичні особи, хоча це прямо у відповідних текстах не зазначається.

Ще один приклад стосується ***інвестиційної сфери***. Мається на увазі Вашингтонська кон-венція про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами від 18 березня 1965 р. Цією Конвенцією встановлені правила примирної та арбітражної процедур розгляду спорів і засновано Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок (International Centre for Settlement of InvestmentDisputes - ICSID) при Міжнарод-ному банку реконструкції та розвитку (МБРР). До компетенції цього Центру належить ро-зв'язання праве вих спорів, що виникають безпосередньо з відносин, пов'язаних з інвести-ціями, між Договірною Державою (або будь-яким уповноваженим органом Договірної Держави, про який повідомлено цією Державою Центру), і особою іншої Договірної Дер-жави, якою, зрозуміло, може бути й фізична особа.

Питання про те, чи є фізичні особи суб'єктами МЕП, чи ні, залишається спірним. У зв'язку з бурхливим розвитком прав людини, особливо зважаючи на активну участь фізичних осіб у різноманітних міжнародних судових процедурах, де їх наділено досить широким колом повноважень, у МЕП щоразу частіше лунають заклики про наділення фізичних осіб між-народною правосуб'єктністю.

У ході аналізу юридичної природи відповідних випадків Г. М. Вельямінов встановлює, що в них має місце не більш ніж делегування деяких своїх суверенних юрисдикційних повно-важень стосовно індивідів на користь відповідних міжнародних судових установ державами, які беруть участь у створенні цих установ. Ще більш категоричним є судження І. І. Лу-кашука, який вважає, що конструкції стосовно міжнародно-правової суб'єктності індивідів позбавлені підстав як у міжнародному житті, так і у міжнародному праві. На його думку, зростання кількості міжнародно-правових актів, присвячених правам людини, означає не визнання міжнародно-правової суб'єктності індивідів, а розширення міждержавного спів-робітництва в цій галузі. Аналогічним чином розмірковує й С. В. Черніченко, коли заува-жує, що фізичні особи можуть виступати як ***дестинатори*** (зазвичай опосередковані) між-народно-правових норм, як дестинатори, які наділені, однак, не правами та обов'язками в силу таких норм, а лише як такі, що виступають користувачами вигод та незручностей, що випливають з цих норм.

У доктрині робляться також спроби примирити ці протилежні точки зору в такий спосіб: коли деякі держави заявляють, що фізичні особи є суб'єктами міжнародного права, і коли інші держави із цим не погоджуються, то мають рацію обидві сторони. Якщо перші держави надають фізичним особам міжнародні права, то щодо цих держав фізичні особи є суб'єктами міжнародного права; держави другої групи можуть з практичних міркувань перешкодити набуттю фізичними особами міжнародної правосуб'єктності, утримавшись від надання їм будь-яких прав, чинних за міжнародним правом.

З погляду автора переконливими видаються твердження тих дослідників, які вважають, що будучи суб'єктами МЕВ, фізичні особи, тим не менш, суб'єктами МЕП не стають. Хоча не виключено, зрозуміло, що у невизначено віддаленому майбутньому, можливо, виникне певна глобальна інтернаціональна всесвітня влада, яка буде напряму нормативне регулювати права і зобов'язання (включно з економічними) індивідів та інших суб'єктів національних правових систем. Проте це означатиме кінець як держав в їх сучасній якості, так, логічно, і власне сучасного міжнародного публічного права, яке регулює наявні тепер міждержавні відносини.