

Аналіз цілей і напрямків діяльності європейських міжурядових організацій дозволяє класифікувати їх на «трамплінові» організації (для яких пріоритетом є співробітництво з ЄС, Радою Європи, НАТО і наближення до певних стандартів і вимог, необхідних для вступу до цих організацій) і «самодостатні» європейські організації або об'єднання (досить значні і самостійні).

На сучасному етапі розвитку інтеграційних процесів в Європі процес уніфікації норм європейського права очевидний на прикладі таких напрямків співробітництва європейських міжурядових організацій, як захист прав людини і основних свобод, європейська безпека й оборона.

Література

1. Договір про створення ЄС (Маастрихтський договір) 1992 р. // europa.eu.int/eur-lex.
2. Міжурядові регіональні організації: Павч. посіб. / За ред. Б. І. Гумешюка. — К., 2001. — С. 86.
3. <http://gumam.jrg.ua>.
4. Договір про Конституцію для ЄС // europa.eu.int/eur-lex.
5. Баймуратов М. О., Деліньський О. А. Міжнародно-правові аспекти становлення і розвитку європейської безпеки на порозі XXI століття: Монографія. — О.: Юрид. л-ра, 2004. — С. 92.

УДК 341.215:339.923

О. А. Деліньський

МІЖНАРОДНА ПРАВОСУБ'ЄКТНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Найважливішим фактором життя стають групи юридичних осіб, які підпорядковують собі цілі галузі економіки в різних країнах. Дане явище отримало назву «багатонаціональні (транснаціональні) корпорації» (далі — ТНК). При цьому з економічної точки зору вони являють собою єдине ціле, тоді як право визнає за кожним суб'єктом, який входить до структури групи, юридичну самостійність. Таке оформлення економічних реалій правовим регулюванням також породжує велику кількість проблем, що вимагають як найшвидшого вирішення. Ці проблеми виступають як своєрідна перевірка в сучасних реаліях ефективності і пристосованості тих чи інших правових засобів до регулювання проблем статусу комерційних організацій, які діють за межами національної держави.

В юридичній літературі не вироблено єдиних підходів до природи феномена ТНК. Окремі теорії, пропонувані різними авторами, підкреслюють ті чи інші аспекти в діяльності ТНК, не претендуючи на повномасштабне охоплення всієї картини дійсності. Наявні спроби синтезу різних наукових концепцій поки не можна назвати до кінця стрункими і позбавленими внутрішніх суперечностей. Усе це ускладнює дослідження і без того складної проблеми правового регулювання діяльності ТНК.

На сучасному етапі усе більшої актуальності здобуває проблема міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій, тому не випадковий інтерес до неї вчених-правознавців, про що свідчать численні монографічні і дисертаційні дослідження. Певний внесок у розробку проблеми міжнародної правосуб'єктності транснаціональних корпорацій внесли праці К. А. Бекяшева, В. В. Бесчеревних, М. М. Богуславського, Г. К. Дмитрієва, М. Д. Загряцькова, С. В. Запольського, Р. Ф. Захарової, А. П. Кирєєва, А. Н. Козиріна, І. І. Лукашука, А. Мовсесяна, М. І. Піскотіна, В. А. Романова, С. В. Черниченко.

Ціль даного дослідження — визначення в рамках системного підходу, чи є суб'єктом міжнародного права ТНК. Зазначена мета дослідження обумовила постановку і вирішення таких завдань:

- проаналізувати поняття і природу комерційних організацій, які діють на території декількох держав (ТНК);
- визначити чи володіє ТНК всіма ознаками, властивими міжнародним організаціям, які використовують для кваліфікації приналежності міжнародного утворення до суб'єктів міжнародного права.

З правової точки зору ТНК є не єдиним суб'єктом права (комерційною організацією, нехай і зі своїми відособленими підрозділами в різних країнах світу), а сукупністю формально самостійних юридичних осіб, створених відповідно до законодавства різних країн світу. Говорячи про змістовну сторону ТНК, необхідно вказати на найбільш істотну ознаку — наявність єдиного центра прийняття рішень (єдиного управління справами) декількох утворень, які при цьому мають самостійну правосуб'єктність відповідно до законодавства тієї чи іншої держави.

Як відзначає М. М. Богуславський, економічна єдність у ТНК оформляється юридичною множинністю, що служить інтересам їх власників [1]. На відміну від звичайних компаній стратегія діяльності ТНК розробляється головним підприємством, яке координує діяльність закордонних відділень.

Юридичними передумовами для виникнення ТНК стали: закріплення принципу обмеження підприємницького ризику учасників юридичних осіб розмірами майна, внесеного в статутний (складовий) капітал; визнання можливості виступу як засновника іншої юридичної особи; відмовлення від обмеження граничних розмірів участі в статутному (складовому) капіталі; визнання юридичних осіб, що складаються з одного учасника (one-man company); автоматичне визнання правосуб'єктності іноземних юридичних осіб у закордонних державах.

Для регулювання відносин за участю ТНК був використаний інститут юридичної особи, який унаслідок цього зазнав істотних змін. Використання традиційних юридичних категорій і методів значно ускладнює адекватне регулювання приватноправового статусу ТНК, в основі якого лежать відносини економічної залежності утворень, які входять у її структуру. На сьогодні загальновизнаною стала констатація факту непристосованості традиційного законодавства стосовно комерційних юридичних осіб для вирішення актуальних питань функціонування груп компаній.

Національні держави зіткаються з викликом транснаціональних сил. Найбільші транснаціональні корпорації і транснаціональні банки утворюють

союзи та об'єднання, а також укладають стратегічні альянси з багатьма державами з питань розділу глобальних ринків і визначенням правил гри на них.

В. Андріанов відзначав: «Про масштаби діяльності ТНК свідчить порівняння обсягу продажів окремих ТНК із вартістю ВВП цілих країн. Так, на початку 1990-х років річний обсяг продажів компанії “General Motors” (США) був більше, ніж ВВП таких промислово розвинутих країн, як Фінляндія, Норвегія, Данія, і держав, які розвиваються, — Саудівська Аравія, Індонезія й Аргентина» [2].

З введенням у січні 1999 р. єдиної європейської валюти — євро — транснаціональні організації одержали можливість більш вірогідно оцінювати витрати і доходи від своєї діяльності, значно знизилася обмеження на проведення транскордонних операцій, особливо для ТНК малого і середнього розміру. При цьому економістами відзначається, що поглиблення інтеграційних процесів приводить до посилення незбалансованості розвитку країн ЄС і розбіжності інтересів ТНК і національних держав. Так, наприклад, у даний час між країнами ЄС зберігаються розходження в рівні заробітної плати, у рішенні соціальних питань і ін. ТНК можуть використовувати дані особливості при проведенні транскордонних операцій для підвищення своєї прибутковості на шкоду інтересам національних держав [3].

У зв'язку зі зростаючим економічним і політичним впливом ТНК у науковій літературі обговорюється питання про правове регулювання ТНК у рамках міжнародного публічного права і необхідності визнання за ТНК міжнародної правосуб'єктності. Але перш ніж перейти до розгляду даної проблеми, уявляється необхідним проаналізувати поняття суб'єкта міжнародного права.

Існує точка зору, що теоретичне поняття «суб'єкт міжнародного права» є видом більш загального поняття «суб'єкт права», яке вивчається загальною теорією права. Однак варто підкреслити, що таку думку розділяють ні всі дослідники в галузі міжнародного права. Як аргументи вироблення наукою міжнародного права своїх власних основних понять і категорій, відмінних багато в чому від таких же понять і категорій загальної теорії права, наводяться властиві міжнародному праву відмітні ознаки і принципові особливості. Найбільше поширення одержала позиція, відповідно до якої суб'єкт міжнародного права відповідає всім критеріям суб'єкта права взагалі, але з огляду на специфіку міжнародного права має свої відмітні ознаки і принципові особливості. Так у монографії за редакцією Д. І. Фельдмана констатується: «У визначенні суб'єкта міжнародного права повинні органічно поєднуватися основні елементи загального поняття правосуб'єктності і найбільш істотні риси саме міжнародних правовідносин, оскільки мова йде про суб'єкта особливої галузі права» [4]. Іншої позиції дотримується Н. А. Ушаков: «Можна сказати, що проблема міжнародної правосуб'єктності — одна з найважливіших проблем теорії міжнародного права і теорії права взагалі. Саме тому дослідження питання про суб'єктів сучасного міжнародного права повинне ґрунтуватися на положеннях загальної теорії права» [5]. Такої думки дотримується і Г. М. Вельямінова [6].

На наш погляд, суб'єкт міжнародного права — це носій міжнародних прав і обов'язків, які виникають відповідно до загальних норм міжнародного права або до міжнародно-правових актів. Це також особа (у збірному значенні), поведінка якої прямо регулюється міжнародним правом і яка вступає чи може вступати в міжнародні публічні правовідносини.

Власне кажучи, усі зазначені характеристики суб'єкта міжнародного права підкреслюють різні сторони того самого явища — міжнародної правосуб'єктності, що означає одночасно і підпорядкованість безпосередньому впливу міжнародного права, і володіння міжнародними правами й обов'язками, і здатність брати участь у міжнародних правовідносинах.

Міжнародна правосуб'єктність не залежить від кількості прав і обов'язків, які виникають у особи, тобто від обсягу його міжнародної правоздатності. Коло суб'єктів міжнародного права визначається здатністю осіб брати участь у міжнародних відносинах, врегульованих міжнародним правом, тобто право виступати на міжнародній арені від свого імені; право вступати у відносини із суб'єктами міжнародного права; право брати участь у створенні норм міжнародного права. Учасник тільки таких відносин може об'єктивно підпадати під прямий вплив міжнародного права.

У західній доктрині висловлюється думка про те, що певні компанії, насамперед транснаціональні корпорації (ТНК), у сучасних умовах здобувають міжнародну правосуб'єктність. Такі вчені, як Н. Макдугал, У. Фридмен, вважають, що корпорації є суб'єктами міжнародного права, аргументуючи це тим, що економічна міць і вплив на світову політику в ряді випадків перетворює їх у більш вагомому сенсі на міжнародній арені, ніж деякі держави. Цієї точки зору дотримується і К. А. Бекяшев. На його думку, в XXI столітті поряд з розширенням обсягу правосуб'єктності індивідів буде визнана правосуб'єктність таких колективних утворень, як транснаціональні корпорації [7].

Іншої точки зору дотримують російські вчені В. А. Романов і С. В. Черниченко. Вони стверджують, що суб'єктом міжнародного права може бути тільки утворення, здатне брати участь у міждержавних відносинах. Оскільки компанія не має якості, властивої державі, то вона не здатна брати участь у таких відносинах [8]. І. І. Лукашук також вважає нереальним надання корпораціям статусу суб'єкта міжнародного права: «Транснаціональні корпорації зацікавлені в створенні особливого права, що формувалося ними і здійснювалося за допомогою ними ж створеного механізму. Звідси випливають концепції “квазіміжнародного права”... Діяльність ТНК може і повинна регулюватися шляхом взаємодії міжнародного і національного права» [9].

Існує третя точка зору, яка, уявляється, найбільш відповідає сучасним реаліям, — концепція «міжнародного корпоративного права», створюваного угодами корпорацій з державами. Наприклад, британський професор Б. Ченг пропонує сформулювати спеціальні правові системи, що складаються з договорів, які укладаються поза дією національних норм і розглядаються як підпорядковані міжнародному праву чи загальним принципам права. Проте дана концепція поки не одержала підтримки як російських, так і українських учених. Російські

юристи В. А. Романов і С. В. Черніченко вважають, що договори, які укладаються між державами і компаніями, є цивільними угодами, а не міждержавними угодами і належать до сфери міжнародного приватного права. І. І. Лукашук стверджує, що корпорація не може бути вилучена з-під дії законів держави. Навіть разом з ним ТНК не в змозі створити особливу правову систему.

У зв'язку зі зростаючою економічною міццю ТНК з'явилися теорії, які обґрунтовують необхідність передачі визначених секторів державної влади корпораціям. Так, І. І. Лукашук у своїй статті «Демократія, капітал, держава» цитує слова А. Тофлера, який вважає, що система національних держав витісняється ТНК, які вимагають зовсім нових політичних рамок [10]. Більш помірні теоретики пропонують державам передати свої функції в сфері керування ринковою економікою іншим акторам — Міжнародному валютному фонду, Всесвітньому банку. Дані концепції реалізуються в практиці західних держав. Уряди цих країн формують коаліції з корпораціями, а також з неурядовими органами і міжнародними установами, такими як ООН, Європейський Союз, Всесвітній банк і МВФ. Міжнародним корпораціям надається адміністративна і дипломатична підтримка при освоєнні нових ринків [11].

У зв'язку з цим варто відзначити, що в літературі зустрічаються інші точки зору. Російський учений І. І. Лукашук також не підтримує висловлень про зниження ролі держави в міжнародних відносинах. На його думку, посилення участі в міжнародних зв'язках комерційних і громадських організацій, рухів і індивідів ускладнює керування цими зв'язками. Крім того, деєтатизація (тобто зниження ролі держави в міжнародних відносинах) заперечується таким авторитетним ученим-практиком, як Б. Б. Галі, що підкреслює «важливість і незамінність суверенної держави як основного суб'єкта міжнародного права» [12].

Таким чином, вченими і практиками висловлюються найрізноманітніші точки зору. На наш погляд, найбільш прийнятною є думка російських вчених В. А. Романова, С. В. Черніченко і І. І. Лукашука, які спростовують пропозиції про передачу частини державних повноважень ТНК і визнанні їх повноправними суб'єктами міжнародного права. Держава в публічних інтересах виконує такі функції, як збирання податків, соціальний захист і захист трудових прав, охорона навколишнього середовища, антимонopolьна діяльність. ТНК же переслідують інтереси приватного капіталу. Уся їхня діяльність спрямована на одержання економічного прибутку. Тому, на відміну від держави, вони не будуть керувати переданими їм сферами діяльності на благо всього суспільства. Навпаки, космополітизм ТНК, який придушує державність країн, у яких вони оперують, порушення ними норм трудового, податкового права, екологічних стандартів, обмежень монополістичної діяльності стали причинами суперечностей між ТНК, з одного боку, і країнами їхнього базування і приймаючими країнами — з іншого. Тому сьогодні на міжнародний рівень піднята проблема ефективності правового регулювання і контролю за діяльністю багатонаціональних корпорацій.

Авторитетний фахівець в галузі міжнародного приватного права Г. К. Дмитрієва виділяє три рівні правового регулювання діяльності ТНК: внутрішнє за-

конодавство, двосторонні і багатосторонні угоди [13]. Ми згодні з таким розмежуванням і далі проаналізуємо кожний з рівнів.

Внутрішньодержавне регулювання припускає підпорядкування діяльності філій і дочірніх підприємств ТНК національному законодавству приймаючої країни. У більшості випадків це інвестиційне законодавство, спрямоване на визначення правового статусу іноземного вкладника: фізичної чи юридичної особи. Однак найбільш уразливим моментом в однобічному регулюванні діяльності ТНК є те, що завдяки своїй організаційній структурі, вона здатна уникнути контролю з боку однієї держави. Тому для регулювання діяльності ТНК національного законодавства приймаючих держав явно недостатньо. Тим часом на даному рівні виникає й інша проблема. Оскільки відділення ТНК реалізують політику головного підприємства, то необхідно враховувати той вплив, який робить законодавство країни їхнього базування. Країни базування звичайно регулюють поведінку ТНК за допомогою національного законодавства про корпорації, не роблячи особливого розходження між ТНК і національними корпораціями. При цьому починаються спроби поширити дію внутрішнього законодавства на відділення національної компанії, що знаходяться за кордоном. Найбільш типовим прикладом тут є США, де дана позиція знайшла відображення в доктрині так званого «ефективного зв'язку» і теорії «транснаціонального права», що застосовуються для обґрунтування правомірності дії національного права на території інших держав [14, 132–133]. У 1982 р. закон «Про керування експортом» 1979 р. був розповсюджений на закордонні відділення американських компаній.

Наслідком спроб США стосовно застосування своїх законів на території інших країн стало прийняття нормативних актів, які зміцнюють національний суверенітет цих держав. Наприклад, у 1980 р. в Англії був прийнятий закон про захист торгових інтересів, метою якого виступив захист від спроб інших країн в однобічному порядку нав'язувати їхню економічну політику. У цьому зв'язку слід зазначити, що американська доктрина не одержала міжнародного визнання. У рекомендації Групи експертів ООН по ТНК у 1974 р. була запропонована загальна норма: як тільки філія багатонаціональної корпорації створюється в іншій країні, закони країни базування припиняють свій регулюючий вплив і застосовуються закони приймаючої країни. Дана практика спростовується і вченими. Так, на думку М. М. Богуславського, Л. А. Лялікової, А. М. Светланова екстериторіальне застосування американського законодавства знаходиться в прямій суперечності зі сформованою доктриною і практикою різних держав в галузі міжнародного приватного права з питань визначення правового статусу юридичних осіб [15].

Таким чином, проблемами внутрішньодержавного регулювання діяльності ТНК є, по-перше, прагнення країн базування ТНК поширити внутрішнє законодавство на закордонні відділення компаній; по-друге, недостатність інститутів національного законодавства приймаючих держав.

Другий рівень регулювання складають двосторонні інвестиційні угоди, що укладаються між зацікавленими державами. У науковій літературі дається

неоднозначна оцінка подібним договорам. Так, Г. К. Дмитрієва відзначає тенденцію до уніфікації норм, які містяться в них, що підтверджується наявністю великого числа угод, які містять часто аналогічні, хоча і не ідентичні норми. Експерти ООН говорять про підтвердження міжнародного звичая, чи, принаймні, про державну практику, яка розширюється, що значною мірою сприяє розвитку міжнародного права в галузі економічного співробітництва. Однак є автори, які дотримуються іншої точки зору. Зокрема, В. В. Наталуха вказує, що найменш розвинуті країни, яким бракує інвестицій, укладають подібні угоди безпосередньо з ТНК, тим самим надаючи широкі пільги для іноземного капіталу. Цим закріплюється нерівність сторін і підривається стабільність міжнародних економічних відносин. Проте практика показує, що в даний момент найбільш розповсюдженим способом регулювання діяльності ТНК є саме висновок договорів між приймаючою країною і країною базування.

Крім того, варто підкреслити, що особлива природа ТНК ускладнює нагляд за ними з боку окремих країн чи навіть груп країн. Сьогодні жодна держава не може стверджувати, що вона має юрисдикцію над усіма частинами однієї ТНК у цілому. Тому очевидно, що для ефективного регулювання діяльності транснаціональних корпорацій необхідні спільні дії усіх держав.

Третім рівнем регулювання діяльності ТНК виступають багатосторонні міжнародні договори, які у залежності від числа країн, що беруть участь у них, можуть бути універсальними, регіональними і субрегіональними.

Універсальне регулювання іде під егідою ООН на підставі рекомендацій спеціально створених органів — Міжурядової комісії з ТНК і Центра по ТНК. У 1975 р. ними був розроблений Кодекс поведінки ТНК, положення якого забороняють застосовувати дискримінаційні міри щодо партнера, закріплюють обов'язок ТНК сприяти розвитку науково-технічного потенціалу приймаючої країни, надавати звіти про свою діяльність, дотримувати вимоги фінансового і податкового характеру. Однак Кодекс дотепер не прийнятий. Основною причиною цього, як вважає В. В. Наталуха, виступали розбіжності між позиціями основних груп учасників переговорів з питань визначення ТНК; співвідношення між зобов'язаннями ТНК і держав; можливості надання національного режиму філіям іноземних ТНК; застосування т.зв. звичайного міжнародного права стосовно діяльності ТНК; правил націоналізації майна ТНК; юрисдикції при врегулюванні спорів [14, 166]. Наприклад, якщо країни, які розвиваються, вважали, що норми кодексу повинні носити імперативний характер і містити головним чином зобов'язання ТНК стосовно приймаючих держав, то країни базування ТНК наполягали на включенні в документ взаємних зобов'язань ТНК і їх партнерів. Більш того, для ефективною реалізації Кодексу поведінки ТНК необхідне створення органу, повноважного виносити постанови, і міжнародного механізму для застосування відповідних санкцій.

Регіональне регулювання діяльності ТНК починається в рамках ЄС (Європейського Союзу), ЛАЕС (Латиноамериканської економічної системи), СНД (Співдружності Незалежних Держав) і ряду інших організацій. Яскравим прикладом регулювання діяльності ТНК на регіональному рівні являють собою

країни — учасниці Андського пакту (Колумбія, Венесуела, Болівія, Еквадор, Перу і Чилі), що прийняли рішення 220 «Загальний режим використання іноземного капіталу, товарних знаків, патентів і ліцензій», що орієнтує іноземний капітал на досягнення цілей іноземного розвитку, і рішення № 46 «Режим багатонаціональних підприємств і регулювання використання субрегіонального капіталу», які створили правову основу для заснування багатонаціональних компаній (МНК) латиноамериканських країн, що повинні були сприяти подальшому процесу інтеграції в регіоні і протиборству з міжнародним капіталом. Ці документи створили базу для подальшого розвитку законодавства в галузі регулювання діяльності іноземних і багатонаціональних підприємств, що діють у країнах Андської групи.

Особливу увагу, на наш погляд, варто приділити правовому регулюванню діяльності ТНК у рамках СНД, яке спрямовано на створення багатонаціональних компаній як найважливішого компонента інтеграції й інвестиційної діяльності. Однією з основних проблем, що стримують розвиток ТНК у країнах Співдружності і не вирішених на сьогоднішній день, є наявність розбіжностей у національних законодавствах. Тому важливою умовою розвитку єдиного пострадянського економічного простору повинна стати гармонізація законодавства щодо ТНК. Першим нормативно-правовим документом по створенню ТНК у рамках СНД була «Угода про сприяння в створенні і розвитку виробничих, комерційних, кредитно-фінансових і змішаних об'єднань» від 15 квітня 1994 р., яка послужила підставою для прийняття ряду документів про формування ТНК. Так 6 березня 1998 р. Україна, Російська Федерація, Вірменія, Білорусь, Киргизія, Молдова, Таджикистан підписали Конвенцію «Про транснаціональні корпорації» [16]. Як відзначає В. Комарів, сьогодні на території СНД діє кілька ТНК («Білорусько-російсько-українська асамблея ділових людей»; міждержавна ФПГ «Граніт» і ін.) [17]. За експертними оцінками в найближчі роки таких об'єднань стане близько 70 і в них може бути задіяно не менш 20% промислового і фінансового потенціалу країн СНД. Слід зазначити, що дана Конвенція не є достатньою, тому що припускає наявність внутрішніх нормативних актів: у Конвенції лише закріплені загальні положення, що стосуються діяльності транснаціональних корпорацій у країнах — учасницях конвенції (визначено поняття «транснаціональна корпорація», установлені загальні основи співробітництва сторін в сфері створення і діяльності транснаціональних корпорацій, підкреслено принцип добровільності створення ТНК і т. п.). Природно, таке положення не можна вважати нормальним: для створення й успішного функціонування корпорації будь-якого типу необхідні спеціальні норми, які регулювали приватні питання її діяльності. Тому необхідний законодавчий акт, який встановлює механізм реєстрації, особливості цивільно-правового статусу, специфіку правоздатності ТНК.

Виходячи з вище викладеного, можна зробити такі висновки:

– економічна міць ТНК, їх вплив на світову політику визначили появу концепцій про визнання за ТНК міжнародної правосуб'єктності, про необхідність формування міжнародного права корпорацій. Поки дані концепції не стали основними в питаннях регулювання і контролю за діяльністю ТНК;

– у даний час правове регулювання діяльності ТНК зводиться до двосторонніх інвестиційних угод, які збільшують економічну нерівність держав, що розвиваються. На регіональному рівні визначених результатів у регулюванні ТНК досягли країни — учасниці Андської групи. Ці держави особливу увагу приділяють підтримці власних багатонаціональних корпорацій, що сприяють інтеграції і протистоять багатонаціональному капіталу в регіоні;

– регулювання діяльності ТНК на міжнародному рівні має ряд переваг перед національним і регіональним регулюванням, у першу чергу, через міжнародний характер діяльності ТНК. Вони діють відповідно до норм приватного права і міжнародна юрисдикція у відношенні їх може мати місце незалежно від їхньої згоди. Однак проблема міжнародного регулювання діяльності ТНК залишається невирішеною. Поки не прийнято яких-небудь універсальних правил; існуючі нормативні акти носять декларативний характер, оскільки не вистачає механізмів реалізації. На нашу думку, найбільш ефективним повинен стати саме міжнародний рівень регулювання і контролю за діяльністю ТНК.

Література

1. Богуславский М. М. Международное частное право: Учебник. — М., 1999. — С. 123.
2. Андриянов В. Д. Россия в мировой экономике. — М., 1999. — С. 79.
3. Титов К. В. ТНК и региональная экономическая интеграция в ЕС // Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — № 1. — С. 50–53.
4. Международная правосубъектность (некоторые вопросы теории) / Под ред. Д. И. Фельдмана. — М., 1971. — С. 14.
5. Ушаков П. А. Субъекты современного международного права // Советский ежегодник международного права. — 1986. — С. 60.
6. Вельяминов Г. М. Международная правосубъектность // Советский ежегодник международного права. — 1987. — С. 78.
7. Международное публичное право: Учебник / Под ред. К. А. Бекяшева. — М., 1999. — С. 114.
8. Международное право: Учебник / Отв. ред. Ю. М. Колосов, В. И. Кузнецов. — М., 1999. — С. 64.
9. Лукашук И. И. Международное право. Общая часть. — 2-е изд. — М., 2001. — С. 27.
10. Лукашук И. И. Демократия, капитал, государство // Журнал российского права. — 2000. — № 1. — С. 114.
11. Мовсесян А., Огивцев С. Транснациональный капитал и национальные государства // Мировая экономика и международные отношения. — 1999. — № 6. — С. 61–62.
12. Бутрос Гали Б. Повестка дня для мира: Декларация Генерального секретаря ООН // Вестник МИД РФ. — 1992. — № 13–14. — С. 46.
13. Международное частное право / Под ред. Г. К. Дмитриевой. — М., 1993. — С. 83.
14. Паталуха В. В. Международный частный бизнес и государство. — М., 1985. — С. 132–133, 166.
15. Богуславский М. М., Ляликowa Л. А., Светлапов А. Г. Экспортное законодательство США и международное частное право // Советское государство и право. — 1983. — № 3. — С. 114.
16. СНГ. Конвенция. 6 марта 1998 г.: О транснациональных корпорациях // Содружество: Информ. вестн. Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ. — 1998. — № 1. — С. 20–25.
17. Комаров В. Конвенция о транснациональных корпорациях в СНГ — фундамент интеграции // Право и экономика. — 1998. — № 4. — С. 82–83.