

ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО. ЦИВІЛЬНЕ ПРАВО. ТРУДОВЕ ПРАВО

УДК 346.5

DOI <https://doi.org/10.32782/2523-4269-2026-95-19-24>**Бережний Олександр Володимирович,**

аспірант кафедри права

(Приватний вищий навчальний заклад «Європейський університет», м. Київ)

ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-0167-4559>

ЮРИДИЧНЕ ЗНАЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СТРУКТУРИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ ДЛЯ ЛІЦЕНЗУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Стаття присвячена з'ясуванню юридичного значення корпоративної структури транснаціональної корпорації для ліцензування господарської діяльності. Обґрунтовано, що права й обов'язки ліцензіата належать конкретному підприємству групи, а корпоративний контроль сам по собі не змінює суб'єктного складу ліцензійних правовідносин. Розмежовано використання ліцензіатом ресурсів пов'язаного підприємства та передання йому операцій, що становлять зміст ліцензованого виду діяльності. Визначено доказове значення рішень материнської компанії, умов виникнення ризику використання ліцензіата як корпоративного «щита» та просторові межі застосування українського ліцензійного режиму.

Ключові слова: господарська діяльність, господарське право, господарсько-правовий порядок, економічна безпека, ліцензування господарської діяльності, транснаціональна корпорація.

Постановка питання. На межі XX–XXI ст. масштаби діяльності транснаціональних корпорацій (далі – ТНК) почали помітно зростати, чому сприяли, зокрема, розвиток регіональних інтеграційних об'єднань і посилення конкуренції між великими корпораціями [1, с. 200]. В організаційному контексті розширення діяльності ТНК супроводжувалося розростанням мереж дочірніх і залежних компаній, між якими розподілялися окремі ланки господарської діяльності, унаслідок чого єдина з економічного погляду господарська діяльність почала здійснюватися кількома юридично самостійними суб'єктами, що діють у межах різних національних правових систем. При цьому особливого господарсько-правового значення ця обставина набула у сфері ліцензування господарської діяльності, адже саме вид господарської діяльності, який підлягає ліцензуванню, визначається законодавчим актом, а право на його провадження надається конкретному суб'єкту господарювання, котрий зобов'язаний дотримуватися ліцензійних умов.

Разом із тим слід враховувати, що: по-перше, можливість фактичного дотримання ліцензіатом цих умов може залежати від рішень інших учасників групи (насамперед материнської компанії), зокрема ухвалених за межами держави, яка видала ліцензію; по-друге, орган ліцензування перевіряє дотримання ліцензійних умов конкретним ліцензіатом, адже корпоративний зв'язок сам по собі не надає іншим учасникам

групи статусу сторін ліцензійних правовідносин. Таким чином під час оцінювання дотримання ліцензіатом ліцензійних умов закономірно постає питання, у яких саме випадках слід враховувати вплив корпоративної групи (враховуючи ризик використання групою такого суб'єкта в якості «щита» материнської чи іншої компанії, що входить до групи) та якими саме правовими засобами можна забезпечити таке врахування без необґрунтованого покладення на інших учасників групи обов'язків ліцензіата.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вітчизняні учені та дослідники, аналізуючи організаційно-правову природу та особливості діяльності ТНК, здебільшого зосереджують увагу на визначенні поняття ТНК та її місця у світовій економіці [див., напр.: 2, с. 120; 3, с. 174; 4, с. 202; 5, с. 42; 6, с. 7–8]. Безпосереднє значення для поставленого у статті питання мають сучасні дослідження права корпоративних груп. Зокрема, М. Паргендлер розмежовує майнову відокремленість юридичних осіб та їх відокремленість щодо інших прав і обов'язків, наголошуючи, що юридичне значення меж окремої компанії залежить від призначення відповідної правової норми [7, с. 344–346]. М. Саес Лакаве та М. Гутьєррес Уртіага вбачають особливість корпоративної групи у подвійному становищі материнської компанії, що здійснює корпоративний контроль і одночасно із цим є повноцінним учасником господарських відносин із дочірнім підприємством [8, с. 2–4]. Ю.Б.М. Нільсен

досліджує внутрішні ринки корпоративних груп, на яких пов'язані підприємства обмінюються послугами й перерозподіляють ресурси [9, с. 363–369]. Проте слід відзначити, що у цих наукових працях не визначено, як саме названі особливості мають ураховуватися під час застосування національного законодавства про ліцензування. Насамперед невизначеною залишається межа між участю іншого підприємства групи в ресурсному забезпеченні ліцензіата та самостійним провадженням цим підприємством ліцензованого виду господарської діяльності.

Мета наукової статті полягає у визначенні меж, у яких корпоративна структура ТНК має юридичне значення для застосування законодавства про ліцензування видів господарської діяльності. Досягнення цієї мети потребує виконання таких завдань: 1) з'ясування правового становища окремого учасника ТНК у ліцензійних правовідносинах; 2) розмежування використання ліцензіатом ресурсів інших підприємств групи та передавання цим підприємствам операцій, що становлять зміст ліцензованого виду діяльності; 3) з'ясування юридичного значення корпоративного контролю та рішень материнської компанії для оцінювання дотримання ліцензіатом ліцензійних умов; 4) визначення значення транскордонного характеру діяльності групи для просторової дії національного режиму ліцензування господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу. Насамперед зазначимо, що ТНК у межах питання, що нами розглядається, розуміється як корпоративна група, діяльність учасників якої здійснюється у кількох (двох та більше) державах і координується материнською компанією так, що кожен такий учасник цієї групи зберігає правосуб'єктність окремої юридичної особи, хоча й відповідне централізоване управління групою може позначатися на тому, як окремий її учасник провадить господарську діяльність і виконує встановлені для нього ліцензійні умови. При цьому слід враховувати, що згідно ст. 1 Закону України «Про ліцензування видів господарської діяльності» ліцензування є засобом державного регулювання провадження визначених законом видів господарської діяльності, а ліцензія – правом суб'єкта господарювання на провадження відповідного виду діяльності. Отже, у складі ТНК (як корпоративної групи) здобувачем ліцензії є підприємство, яке в установленому законодавством порядку звернулося до органу ліцензування із заявою про отримання ліцензії на провадження виду господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню, або частини такого виду, а ліцензіатом – підприємство, яке таку ліцензію одержало. Так для підприємства, яке є здобувачем ліцензії, його належність до ТНК не змінює встановленого законом порядку її одержання, а недостатня юридична визначеність загального правового статусу ТНК у чинному законодавстві в цілому не постає перешкодою встановленню особи ліцензіата, а також не утворює окремої прогалини у правовому регулюванні здійснення здобувачем ліцензії належних йому прав у сфері ліцензування господарської діяльності. Поряд із тим, було би не в повній мірі справедливим стверджувати, що корпоративна структура ТНК в цілому не має юридичного значення для забезпечення правопорядку в сфері ліцензування.

У контексті порушеного питання насамперед слід враховувати послідовне розмежування майнової та регуляторної відокремленості юридичних осіб, запропоноване М. Паргендлер, що дає змогу більш точно визначити значення корпоративної структури для

сфери ліцензування. Учена відзначає, що майнова відокремленість учасників групи автоматично не може розумітися обставиною, що відповідає на питання про те, чи можуть дії одного з них ураховуватися під час оцінювання того, як інший виконує покладені на нього обов'язки. Відповідь на це питання залежить від змісту норми, що регулює відповідні відносини, та від того, чи існує юридичний зв'язок між діями підприємства групи й виконанням ліцензійних умов конкретним ліцензіатом [7, с. 344–346]. Проте самого факту корпоративного контролю для встановлення такого зв'язку недостатньо, адже вирішальну роль у цьому питанні відіграватиме характер господарських відносин усередині цієї групи. Зокрема, як справедливо зазначають М. Саес Лакаве та М. Гутьєррес Уртіага, материнська компанія поєднує здійснення корпоративного контролю з власною участю у господарських відносинах дочірнього підприємства [8, с. 2–4]. Так само й дослідження Ю. Б. М. Нільсен демонструє, що внутрішньогрупові операції на практиці використовуються для забезпечення підприємств групи необхідними ресурсами та організації взаємопов'язаної господарської діяльності [9, с. 363–369]. Отже, як убачається, залучення ліцензіатом майна чи послуг іншого учасника ТНК є звичайним для функціонування корпоративної групи й саме по собі не свідчить ні про передавання ліцензованого виду діяльності, ні про недобросовісне використання материнською компанією контролю над ліцензіатом.

Поряд із тим, запропоноване М. Паргендлер розмежування дає змогу також з'ясувати ще один аспект юридичної відокремленості учасників групи, а саме регуляторну відокремленість, що полягає у створенні самостійної юридичної особи, яка наділяється законними правами та обов'язками. При цьому таке розділення обумовлене вимогами законодавства, а не типовим розмежуванням майна для обмеження відповідальності. Так послідовне застосування цього підходу дає змогу однозначно визначити адресата правових вимог, хоча й за централізованого корпоративного контролю формальне розмежування юридичних осіб може відокремити суб'єкта, який визначає поведінку дочірнього підприємства, від правових наслідків цієї поведінки. Саме тому М. Паргендлер пов'язує формальне дотримання меж окремої компанії з можливістю ухилення від регуляторних вимог і регуляторного арбітражу [7, с. 344–346, 352, 385]. Також й М. Саес Лакаве та М. Гутьєррес Уртіага розглядають регуляторний арбітраж, що здійснюється шляхом розподілу активів між материнською та дочірньою компаніями, як одну з економічних причин утворення корпоративних груп [8, с. 2–3].

У ліцензійних відносинах цей ризик виникає тоді, коли дочірня компанія є ліцензіатом і зобов'язана дотримуватися ліцензійних умов, а інший учасник групи визначає спосіб провадження відповідного виду діяльності або фактично виконує операції, що становлять його зміст. За такої організації ліцензіат може виконувати функцію *корпоративного «щита»*, в результаті чого наслідки недотримання ліцензійних умов за загальним правилом покладаються на нього, тоді як інший учасник групи, який ухвалив рішення, що визначило поведінку ліцензіата, або сам виконав відповідні операції, формально не є адресатом установлених для ліцензіата обов'язків і тому не може визнаватися суб'єктом саме того правопорушення, склад якого пов'язаний із невиконанням цих обов'язків. При цьому юридична відокремленість ліцензіата від учасника групи, який фактично визначає його поведінку, може ускладнювати

встановлення того, ким було ухвалено відповідне рішення та як воно пов'язане з порушенням ліцензійних умов. Ця обставина має і кримінологічне значення, адже сприйняття зловживань чи корупційної поведінки як прийнятних залежить, зокрема, від того, як їхні потенційні учасники оцінюють ризик викриття та можливі для себе несприятливі наслідки [див., напр.: 10, с. 28–29, 32–33]. Так на макрорівні зв'язок між діяльністю ТНК і корупційними стимулами простежує Б. Чжу. На підставі аналізу впливу діяльності ТНК на китайські провінції науковець виявив стійкий статистичний зв'язок між активністю ТНК і більш високим рівнем корупції та пояснив його виникненням економічної ренти, яка підвищує цінність контрольних повноважень посадових осіб і посилює стимули до обміну цих повноважень на неправомірну вигоду [11, с. 84–87]. Суміжний механізм корпоративного дистанціювання К. Стрінгер і С. Михайлова простежують у дослідженні трудової експлуатації в глобальних ланцюгах створення вартості. Так структурна нерівність між учасниками таких ланцюгів і багаторівневе передання операцій істотно послаблюють контроль за діяльністю підприємств нижчих рівнів та можуть сприяти дистанціюванню провідної компанії від виявлених у них порушень [12, с. 195, 199–200].

Один із підходів до подолання розриву між корпоративним контролем і відповідальністю вироблено у праві Європейського Союзу. Так у справі *Akzo Nobel* Суд ЄС виходив із того, що поведінка дочірньої компанії може бути віднесена до материнської, якщо дочірня компанія не визначає своєї ринкової поведінки самостійно, а в істотних питаннях виконує вказівки материнської компанії. За таких обставин для цілей конкурентного права материнська й дочірня компанії становлять єдине підприємство [13, пп. 58–61, 73–74, 77]. Оскільки відповідна правова позиція Суду ґрунтується на спеціальному конкурентно-правовому понятті підприємства, поширення такого підходу на ліцензійні правовідносини потребувало б прямої нормативної підстави. Для питання, що нами розглядається, істотне значення має те, що правові наслідки корпоративного контролю визначаються нормами, які регулюють відповідні відносини. При цьому чинне законодавство України про ліцензування господарської діяльності не пов'язує сам факт здійснення корпоративного контролю з набуттям материнською компанією прав чи обов'язків ліцензіата.

Таким чином сам по собі висновок про використання ліцензіата як корпоративного «щита» не може ґрунтуватися лише на його підпорядкованості материнській компанії. Правову оцінку в цьому контексті слід починати зі з'ясування того, хто фактично виконує операції, охоплені відповідним видом господарської діяльності. Так якщо ці операції виконує інше підприємство групи, то в такому разі необхідно вирішити, чи повинне воно одержати власну ліцензію. Якщо ж їх здійснює сам ліцензіат, то в такому разі рішення материнської компанії може мати значення для встановлення обставин порушення ліцензійних умов, хоча й безпосередньо не надає їй статусу ліцензіата. Подальша ж правова оцінка залежатиме від змісту участі іншого підприємства групи у провадженні ліцензованого виду діяльності. Зокрема, ліцензіат може використовувати майно іншого підприємства групи або надані ним послуги за наявності належної правової підстави та з дотриманням вимог, установлених для відповідного виду діяльності. За таких обставин ліцензіат зберігає організаційну спроможність виконувати ліцензійні умови й залишається суб'єктом, який фактично провадить ліцензований вид діяльності.

Інакше слід оцінювати передання пов'язаному підприємству операцій, що становлять зміст ліцензованого виду діяльності. У цьому контексті враховується, що корпоративний зв'язок із ліцензіатом не надає такому підприємству права провадити відповідний вид господарської діяльності, адже воно має самостійно одержати ліцензію (якщо операції, які воно фактично виконує, охоплюються визначеним законом видом господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню). Окремо слід оцінювати в розглядуваному контексті й рішення материнської компанії, які вплинули на виконання ліцензіатом ліцензійних умов. Такі рішення можуть враховуватися під час встановлення обставин порушення, однак сам факт корпоративного контролю не означає, що материнська компанія набуває прав та обов'язків ліцензіата. Тобто, якщо порушення ліцензійних умов зумовлене виконанням ліцензіатом вказівки материнської компанії, для застосування до неї заходів юридичної відповідальності потрібна буде окрема нормативно-правова підстава. Відтак, як убачається, рішення материнської компанії можуть мати доказове значення для оцінювання поведінки ліцензіата, хоча й їх урахування не змінює суб'єктного складу ліцензійного правовідношення.

Окремо зазначимо, що встановлення суб'єкта, котрий фактично провадить ліцензований вид господарської діяльності, має значення також й для визначення просторових меж застосування національного ліцензійного режиму. Зокрема, К. Мілгаупт, М. Паргендлер і Д. Пучняк звертають увагу на те, що в законодавстві різних держав застосовуються різні критерії зв'язку юридичної особи з державою залежно від правових наслідків, для яких такий зв'язок устанавлюється [14, с. 5–8]. У ліцензійних правовідносинах таким наслідком є набуття права на провадження визначеного законом виду господарської діяльності. Так поширення українського ліцензійного режиму залежить від того, чи здійснюються на території України операції, охоплені відповідним видом господарської діяльності. При цьому відповідь на це питання закономірно має ґрунтуватися на змісті такого виду діяльності та положеннях спеціального законодавства. Сама належність суб'єкта господарювання до ТНК не є окремою підставою для застосування українського законодавства про ліцензування, а обставини транскордонної діяльності враховуватимуться лише тоді, коли закон надає їм значення для визначення місця провадження відповідного виду діяльності. При цьому вимоги щодо локальної присутності суб'єкта та визнання дозволів, виданих в іншій державі, також залежать від правового режиму доступу до конкретного ринку. Так, приміром, у праві ЄС застосування дозвільних режимів до надавачів послуг залежить від форми виходу на ринок, а саме: заснування підприємства та транскордонне надання послуг регулюються окремо [див., напр.: 15, с. 184–187]. Осмислюючи таке правило, зазначимо, що воно в подальшому може бути перенесене в діюче законодавство України, адже справедливо вимагає оцінювати зазначені вимоги у зв'язку з конкретним видом господарської діяльності та режимом доступу до відповідного ринку. Так територіальна обмеженість є звичайною властивістю національного ліцензійного режиму, а тому не утворює окремої проблеми, зумовленої корпоративною структурою ТНК.

Висновки. Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що корпоративна структура ТНК набуває юридичного значення для ліцензування, коли дії іншого учасника групи безпосередньо пов'язані з фактичним провадженням ліцензованого виду діяльності

або виконанням вимог, установлених для ліцензіата. Разом із тим сама корпоративна група як економічне об'єднання статусу ліцензіата не набуває, адже права та обов'язки, що випливають із ліцензії, належать конкретному суб'єкту господарювання, якому надано право на провадження відповідного виду діяльності.

Отже, наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні правового розмежування між використанням ліцензіатом ресурсів іншого учасника ТНК і переданням цьому учасникові операцій, що становлять зміст ліцензованого виду господарської діяльності. Використання таких ресурсів оцінюється з огляду на вимоги ліцензійних умов до ресурсного забезпечення ліцензіата та правові підстави їх залучення й у разі передання іншому учасникові групи відповідних операцій необхідно встановити суб'єкта, який фактично їх виконує і повинен мати власну ліцензію. Запропоноване розмежування, як убачається, дає змогу враховувати особливості організації корпоративної групи без зміни індивідуального характеру прав та обов'язків ліцензіата. При цьому рішення материнської компанії можуть враховуватися під час встановлення обставин порушення ліцензійних умов, хоча й самі по собі не спричиняють покладення на неї обов'язків ліцензіата. Разом із тим слід констатувати існування за таких обставин ризику зловживання впливом материнської компанії, зокрема через використання підконтрольного

ліцензіата як «щита» для недобросовісного провадження господарської діяльності. Відзначимо, що такий ризик використання підконтрольного ліцензіата виникає, коли юридична відокремленість учасників групи приховує розрив між суб'єктом, який визначає поведінку ліцензіата (чи сам виконує ліцензовані операції), та ліцензіатом, на якого покладено обов'язок дотримуватися ліцензійних умов. Саме тому в межах процесу удосконалення чинного законодавства цей ризик слід оцінювати шляхом встановлення фактичного виконавця відповідних операцій і безпосереднього зв'язку рішень материнської компанії з порушенням ліцензійних умов, враховуючи при цьому, що сам корпоративний контроль не є підставою юридичної відповідальності материнської компанії, а така відповідальність можлива лише у випадках, передбачених законом. Також у цьому контексті слід враховувати й особливості просторових меж ліцензійного режиму, встановленого законодавством України, що визначаються за місцем фактичного провадження відповідного виду господарської діяльності з урахуванням положень спеціального законодавства. При цьому загальна невизначеність правового статусу ТНК і територіальна обмеженість національного правового регулювання самі по собі не можуть розглядатися в якості обставини, що утворюють окремі проблеми ліцензування підприємств, які контролюються материнськими компаніями.

Список використаних джерел

1. Flehantova A.L., Romaniukha D.Yu. The Establishment of TNC as Key Figures in the Acceleration of Economic Globalization Processes. *Бізнес-навігатор*. 2025. Вип. 1 (78). С. 196–203. DOI: <https://doi.org/10.32782/business-navigator.78-32>.
2. Лешанич М.М., Феделеш М.В. Місце та роль американських ТНК у світовій економіці. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2021. Вип. 39. С. 119–124. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-21>
3. Майборода Д.Ю. Транснаціональні корпорації в міжнародному бізнесі. *Молодий вчений*. 2020. № 11 (87). С. 173–177. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-11-87-37>
4. Ночвіна І.О. Особливості діяльності транснаціональних корпорацій. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Серія: Економіка*. 2014. Вип. 14. С. 200–207.
5. Овчинніков К.Д., Лободзинська Т.П. Транснаціональні корпорації та їх вплив на економіку України. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. Вип. 4 (4). С. 41–47.
6. Шуміло І.А., Присяжнюк М.П., Місяць А.П. Правовий статус транснаціональних корпорацій у контексті війни: аналіз обов'язків і прав (досвід для України). *Український політико-правовий дискурс*. 2024. № 6. С. 1–20. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.14802007>
7. Pargendler M. The New Corporate Law of Corporate Groups. *Harvard Business Law Review*. 2024. Vol. 14, No. 2. P. 339–402. DOI: <https://doi.org/10.67929/ecgi-law-702-2023>.
8. Sáez Lacave M., Gutiérrez Urtiaga M. Corporate groups: corporate law, private contracting and equal ownership. *ECGI Law Working Paper*. 2021. № 581. 54 p. DOI: <https://doi.org/10.67929/ecgi-law-581-2021>.
9. Nielsen J.B.M. The Use of Internal Markets in Corporate Groups and Legitimising the Group Interest in Intra-Group Trading. *European Business Organization Law Review*. 2025. Vol. 26, No. 2. P. 363–409. DOI: <https://doi.org/10.1007/s40804-024-00331-8>.
10. Hladky V.V. Criminometric Analysis of Corruption Permissiveness and Conditions of Pricing in Corrupt Services. *Journal of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine*. 2019. Vol. 26, No. 2. P. 22–34. DOI: <https://doi.org/10.31359/1993-0909-2019-26-2-22>.
11. Zhu B. MNCs, Rents, and Corruption: Evidence from China. *American Journal of Political Science*. 2017. Vol. 61, No. 1. P. 84–99. DOI: <https://doi.org/10.1111/ajps.12259>.
12. Stringer C., Michailova S. Why Modern Slavery Thrives in Multinational Corporations' Global Value Chains. *Multinational Business Review*. 2018. Vol. 26, No. 3. P. 194–206. DOI: <https://doi.org/10.1108/mbr-04-2018-0032>.
13. Judgment of the Court (Third Chamber) of 10.09.2009, *Akzo Nobel NV and Others v Commission of the European Communities*, C-97/08 P, ECLI:EU:C:2009:536. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:62008CJ0097>.
14. Milhaupt C.J., Pargendler M., Puchniak D. Corporate National Identity. *ECGI Working Paper Series in Law*. 2026. № 930. 46 p. URL: <https://www.ecgi.global/sites/default/files/2026-05/corporate-national-identity.pdf>.
15. Klamert M. The Services Directive: Innovation and Fragmentation. *Services Liberalization in the EU and the WTO*. Cambridge : Cambridge University Press, 2014. P. 174–222. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9781139540810.009>.

References

1. Flehantova, A. L., & Romaniukha, D. Yu. (2025). The establishment of TNC as key figures in the acceleration of economic globalization processes. *Business Navigator*, 1(78), 196–203. <https://doi.org/10.32782/business-navigator.78-32>.

2. Leshanych, M. M., & Fedelesh, M. V. (2021). Mistse ta rol amerykanskykh TNK u svitovii ekonomitsi [The place and role of American TNCs in the global economy]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, 39, 119–124. <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-21> [in Ukrainian].
3. Maiboroda, D. Yu. (2020). Transnatsionalni korporatsii v mizhnarodnomu biznesi [Transnational corporations in international business]. *Molodyi vchenyi*, 11(87), 173–177. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-11-87-37> [in Ukrainian].
4. Nochvina, I. O. (2014). Osoblyvosti diialnosti transnatsionalnykh korporatsii [Specifics of the operations of transnational corporations]. *Zbirnyk naukovykh prats Kharkivskoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni H. S. Skovorody. Serii: Ekonomika*, 14, 200–207 [in Ukrainian].
5. Ovchynnikov, K. D., & Lobodzynska, T. P. (2016). Transnatsionalni korporatsii ta yikh vplyv na ekonomiku Ukrainy [Transnational corporations and their impact on Ukraine's economy]. *Skhidna Yevropa: Ekonomika, biznes ta upravlinnia*, 4(4), 41–47 [in Ukrainian].
6. Shumilo, I. A., Prysiazhniuk, M. P., & Misiats, A. P. (2024). Pravovyi status transnatsionalnykh korporatsii u konteksti viiny: Analiz oboviazkiv i prav (dosvid dlia Ukrainy) [The legal status of transnational corporations in the context of war: An analysis of obligations and rights (lessons for Ukraine)]. *Ukrainskyi polityko-pravovyi dyskurs*, (6), 1–20. <https://doi.org/10.5281/zenodo.14802007> [in Ukrainian].
7. Pargendler, M. (2024). The new corporate law of corporate groups. *Harvard Business Law Review*, 14(2), 339–402. <https://doi.org/10.67929/ecgi-law-702-2023> [in English].
8. Sáez Lacave, M., & Gutiérrez Urtiaga, M. (2021). *Corporate groups: Corporate law, private contracting and equal ownership* (ECGI Law Working Paper No. 581/2021). European Corporate Governance Institute. <https://doi.org/10.67929/ecgi-law-581-2021> [in English].
9. Nielsen, J. B. M. (2025). The use of internal markets in corporate groups and legitimising the group interest in intra-group trading. *European Business Organization Law Review*, 26(2), 363–409. <https://doi.org/10.1007/s40804-024-00331-8> [in English].
10. Hladky, V. V. (2019). Criminometric analysis of corruption permissiveness and conditions of pricing in corrupt services. *Journal of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine*, 26(2), 22–34. <https://doi.org/10.31359/1993-0909-2019-26-2-22> [in English].
11. Zhu, B. (2017). MNCs, rents, and corruption: Evidence from China. *American Journal of Political Science*, 61(1), 84–99. <https://doi.org/10.1111/ajps.12259> [in English].
12. Stringer, C., & Michailova, S. (2018). Why modern slavery thrives in multinational corporations' global value chains. *Multinational Business Review*, 26(3), 194–206. <https://doi.org/10.1108/MBR-04-2018-0032> [in English].
13. *Akzo Nobel NV and Others v. Commission of the European Communities*, Case C-97/08 P, ECLI:EU:C:2009:536 (Court of Justice of the European Union, September 10, 2009). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:62008CJ0097> [in English].
14. Milhaupt, C. J., Pargendler, M., & Puchniak, D. W. (2026). *Corporate national identity* (ECGI Law Working Paper No. 930/2026). European Corporate Governance Institute. <https://www.ecgi.global/sites/default/files/2026-05/corporate-national-identity.pdf> [in English].
15. Klamert, M. (2014). The Services Directive: Innovation and fragmentation. In *Services liberalization in the EU and the WTO: Concepts, standards and regulatory approaches* (pp. 174–222). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139540810.009> [in English].

Berezhnyi Oleksandr,

Postgraduate Student at the Department of Law

(Private Higher Educational Establishment «European University», Kyiv)

ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-0167-4559>

THE LEGAL SIGNIFICANCE OF TRANSNATIONAL CORPORATE STRUCTURES FOR THE LICENSING OF ECONOMIC ACTIVITY

The article examines when the corporate structure of a transnational corporation (TNC) becomes legally relevant under the law governing the licensing of economic activity. Although a TNC operates as an economically integrated group, its members retain separate legal personality. The licence and the rights and duties arising from it therefore belong to the business entity authorised to carry on the regulated activity, not to the group as a whole. Neither membership of a TNC nor control by a parent company is, without more, sufficient to alter the parties to the licensing relationship. The study combines doctrinal analysis of Ukrainian licensing legislation with an examination of the law governing corporate groups and EU competition law. It distinguishes between a licensee's legitimate use of another group member's assets or services and the transfer to that member of operations constituting the substance of the licensed activity. In the former case, the licensee remains the entity carrying on the activity, provided that it retains the organisational capacity required by the licensing conditions and uses those resources on an appropriate legal basis. Where the operations themselves are transferred, the entity that actually performs them must be identified and may be required to obtain its own licence. The article also considers the use of a controlled licensee as a corporate 'shield'. This risk arises where, by virtue of separate legal personality, the duties imposed by the licence fall on one company while another group member determines that company's conduct or performs the regulated operations. This separation of control from regulatory responsibility may impede the identification of the decision-maker and facilitate the concealment of abuse. Decisions taken by a parent company may be evidentially relevant in establishing the circumstances of a breach. They neither confer the status of licensee on the parent company nor, without more, provide a basis for its liability. The approach adopted by the Court of Justice of the European Union

in Akzo Nobel is examined by way of comparison. Because that approach rests on the competition-law concept of a single undertaking, its extension to licensing relationships would require an express legal basis. The territorial application of Ukrainian licensing law depends on where the operations constituting the regulated activity are performed and on the applicable sectoral legislation. The transnational character of the group is not an independent basis for applying Ukrainian licensing law. The proposed distinction allows the group's organisation to be taken into account while preserving the principle that the rights and duties arising from the licence attach to the individual licensee.

Key words: *economic activity, economic law, economic security, licensing of economic activities, multinational corporation, regulatory/licensing procedure.*



Дата першого надходження статті до видання: 14.07.2026
Дата прийняття статті до друку після рецензування: 09.09.2026
Дата публікації (оприлюднення) статті: 15.10.2026