

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК СНОВА АКТУАЛЬНО

Аннотация. Рассмотрено правовое регулирование деятельности транснациональных корпораций.

Анотація. Розглянуто правові засади діяльності транснаціональних корпорацій.

Annotation. The legal regulation of transnational corporations has been described.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, Кодекс поведения транснациональных корпораций.

В начале XXI века, благодаря интернационализации производства и капитала на основе развития производственных сил, значение геоэкономических границ снижается с каждым днем. Как следствие, достижения НТП быстрее распространяются от экономически развитых стран к развивающимся, создаются новые рабочие места и квалификация рабочей силы повышается.

Но наряду с вышеперечисленными положительными сторонами интернационализации растет ее негативное влияние, в частности, на экономики развивающихся стран. Транснациональные корпорации (далее – ТНК), могущество которых растет из года в год, подавляют как национальное производство развивающихся стран, так и человеческие права отдельных граждан.

Целью данной статьи является обоснование необходимости регулирования деятельности ТНК.

Для реализации данной цели поставлены следующие задачи:

изучение понятия ТНК и их особенностей в правовом аспекте;

анализ положительных и отрицательных последствий деятельности ТНК;

анализ существующих правовых документов, регулирующих деятельность ТНК.

Данную проблему в своих трудах исследовали такие авторы, как Вельяминов Г. М., Любецкий В. В., Поляков В. В., Щенин Р. К., Зорин С. Ф. и др.

Однако вопрос о необходимости регулирования ТНК остается открытым.

В проекте Кодекса поведения ТНК, разрабатывавшегося в ООН в течение нескольких десятилетий, ТНК определяется как "предприятие, будь то государственное, частное смешанное, имеющее отделения в двух и более странах, независимо от юридической формы и области деятельности этих отделений, которое функционирует в соответствии с определенной системой принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и общую стратегию через один и более центров по принятию решений, и в рамках которого отделения таким образом связаны между собой, будь то отношениями собственности или иными отношениями, что одно или несколько из них могут оказывать (оказывают) значительное влияние на деятельность других и, в частности, пользоваться общими знаниями и ресурсами и разделять ответственность с другими" [1].

Для отнесения корпораций к транснациональным обычно применяют следующие критерии:

число стран, в которых действует корпорация (не менее пяти);

число стран, в которых размещены производственные мощности корпорации (не менее трех);

лидирующие позиции на ключевом рынке;

доля иностранных операций в доходах или продажах корпорации (не менее четверти);

интернациональный состав персонала и высшего руководства корпорации [2].

В правовом аспекте особенностью ТНК является, во-первых, то, что формально это предприятие, подпадающее, как и его соответствующие подконтрольные центру зарубежные отделения, под национальную юрисдикцию соответствующих стран. Фактически же ТНК – мультинациональное, трансграничное предприятие.

Во-вторых, зарубежные отделения ТНК, его дочерние общества, находясь под юрисдикцией принимающего государства, зарегистрированы в нем и формально являются предприятиями данного принимающего государства, фактически для него – иностранные, ибо их зависимость от зарубежного головного комплекса ТНК значительно сильнее и существеннее, чем от принимающего государства.

Наконец, в-третьих, особенностью ТНК является и то, что во многих случаях, обычно через головное, материнское предприятие, ТНК ведет деловые операции непосредственно с принимающими государствами, потенциально принимающими, просто с государствами, как с деловыми партнерами [1].

Транснациональные корпорации в своем развитии прошли несколько этапов. Говоря кратко, об эволюции ТНК можно сказать, что первое поколение ТНК (с периода их зарождения в конце XIX в. до начала Первой мировой войны 1914 – 1918 гг.) занималось в основном разработкой и добычей сырьевых ресурсов в колониальных странах Азии, Африки, Латинской Америки, а также их переработкой в странах – владельцах колоний. В начале XXI в. в условиях ускоряющихся процессов региональной экономической

на современную науку и инновационный бизнес, что делает их главными генераторами научных идей и концепций [3].

Примером ТНК могут служить: "Дженерал моторс", "Дженерал Электрик", "Форд", "Ройал Датч Шелл", "Бритиш Петролеум", "Нестле", "Фпс", "Митцуи", "Мицубиши", "Микрософт", "Юнилевер" и многие другие.

По оценкам ООН в категорию ТНК включаются до 45 тысяч головных (материнских) корпораций и 280 тысяч их зарубежных отделений. Транснациональные корпорации производят $\frac{1}{4}$ мирового ВВП и $\frac{1}{2}$ мирового промышленного производства, им принадлежит $\frac{4}{5}$ патентов и лицензий на новую технику, технологии и "ноу-хау". Объем продаж зарубежных филиалов ТНК и других компаний превысил в конце XX в. 11 трлн долларов, а их экспорт приблизился к 2,5 трлн долларов, что составило около $\frac{1}{2}$ мировой торговли. Если же к этому прибавить торговлю в рамках ТНК и связанную с ними торговлю с независимыми компаниями, то получится примерно $\frac{2}{3}$ мировой торговли [4]. При этом до половины всех ТНК базируются в трех государствах: США (около 25 %), Великобритании и Японии (примерно по 12 – 13 %) [1].

Все отмеченные особенности, не говоря о фактической гигантской материальной мощи, служат неким предлогом, чтобы рассматривать ТНК не просто в качестве обыкновенного коммерческого предприятия, но особого рода международного образования – равного если не юридически, то фактически по мощи самим государствам. А отсюда и вроде бы логическое основание для того, чтобы признать "равенство" и юридически, то есть признать ТНК субъектами международного права с той или иной степенью правосубъектности (правосубъектности).

Фактически единственную цель приобретения ТНК международно-правового статуса с очевидностью можно видеть лишь в стремлении вывести ТНК из-под национальной юрисдикции, придав им международно-правовой иммунитет от гражданско-правовых судебных притязаний на национальном уровне.

Вопреки этому, говоря о наделении ТНК международной правосубъектностью, следует отметить, что включение ТНК в "состав" субъектов международного права принципиально порочно, ибо открывает шлюзы для размывания самого понятия и сущности международного права. Логически, если предоставлять международную правосубъектность для ТНК, почему тогда не предоставлять ее и для иных национальных предприятий, возможно не менее крупных, чем некоторые ТНК, а следуя далее, и для любых юридических лиц и индивидов [1].

Экономическое, политическое и социальное воздействие деятельности и инвестиций ТНК на принимающие страны двояко. С одной стороны, к положительным последствиям функционирования ТНК относят: распространение достижений НТП на периферийную зону мирового хозяйства; выделение денежных и технических средств для модернизации отраслей промышленности; создание новых рабочих мест и повышение уровня занятости местного населения; более высокий уровень заработной платы местного населения; повышение квалификации национальных кадров; включение местных производителей в процессы МРТ [4].

С другой стороны, общеизвестными фактами являются: использование экономической мощи ТНК для оказания давления на политику принимающих государств, вмешательство в их внутренние дела, подкуп местных чиновников в интересах получения выгодных заказов, налоговых и иных льгот. Отсюда и широкая практика политических скандалов, коррупция, налоговые злоупотребления, попытки применения в своей деятельности законов и иных норм стран происхождения ТНК, претензии на особые привилегии, отказ признавать исключительную юрисдикцию местных судов и т. п. [4].

Одним из политических скандалов, связанных с деятельностью ТНК, который обсуждал весь деловой мир, явился скандал вокруг предоставления дочерней фирме компании Halliburton подряда на тушение горящих нефтяных скважин в Ираке. Halliburton был назван победителем тендера благодаря тому, что им в течение пяти лет руководил нынешний вице-президент США Дик Чейни. Информация о тендере не была предоставлена другим компаниям и конгрессу США. Его победителем оказалась фирма Kellogg, Brown & Root (KBR) – структурное подразделение Halliburton. Сомнительной также была сама структура сделки, позволяющая KBR не только назначать свою цену за проделанную работу, но и прибавлять к ней от 2 до 5 % в качестве премиальных.

Анализируя последствия деятельности ТНК, можно выделить также тот факт, что ТНК, экспортируя свои товары, препятствуют развитию конкурирующего национального производства. Планирование производства и торговли, осуществляемое в рамках ТНК, может вступать в противоречие с программами экономического развития принимающих стран, подрывая выполнение этих программ.

Образование внутри ТНК закрытых внутрикорпорационных систем планирования и осуществления международной торговли между подконтрольными ТНК предприятиями разных стран позволяет ТНК по своему усмотрению распределять платежи, сосредотачивая прибыли в одном государстве, а убытки – в другом. Распространенной практикой является и размещение в странах пребывания ТНК экологически вредных производств, в том числе не допускаемых в государствах, где размещаются головные предприятия [1]. Внедрившись в экономику развивающихся стран, ТНК захватывают ведущие позиции в основных отраслях экономики. Так, они контролируют 40 % всего промышленного производства развивающихся стран и 50 % внешней торговли.

Именно отмеченные и другие негативные особенности деятельности ТНК в принимающих странах, особенно в развивающихся, зачастую не способных оказывать в индивидуальном плане сопротивление напору со стороны ТНК, часто по финансово-экономической мощи преобладающих над принимающим государством, являлись уже с 70-х гг. XX в. причиной и стимулом для усилий, прежде всего, в рамках ООН по выработке международно-правовых норм, которые бы ставили деятельность ТНК под некий контроль.

В рамках движения в середине 70-х гг. в направлении установления так называемого "Нового международного экономического порядка", который обеспечивал бы приоритетные экономические интересы развивающихся стран, была, в частности, принята в 1974 г. Генеральной Ассамблеей ООН известная Хартия экономических прав и обязанностей государств, где содержались среди прочего и положения, согласно которым каждое государство имеет право "регулировать и контролировать деятельность транснациональных корпораций в пределах действия своей национальной юрисдикции и принимать меры по обеспечению того, чтобы такая деятельность не противоречила его законам, нормам и постановлениям и соответствовала его экономической и социальной политике".

Положение это, по сути лишь подтверждающее и без того неоспоримые суверенные права государств, разумеется, мало что давало с точки зрения конкретных международно-правовых ограничений действий ТНК, как,

впрочем, и названная Хартия в целом, представлявшая собой юридически лишь резолюцию Генассамблеи ООН со свойственной такому акту необязывающей правовой силой.

Тогда же, в 1974 г., по инициативе так называемой "Группы 77" была образована Комиссия ООН по ТНК со своим Секретариатом – Центром по ТНК, которым было поручено, в частности, подготовить проект Кодекса поведения транснациональных корпораций, а также осуществлять изучение политических, экономических и социальных последствий деятельности ТНК, организовать всеобъемлющую систему информации и т. п.

В результате проект был разработан и подготовлен. Кодекс этот изначально предусматривался не для оформления в конвенционном порядке, но лишь для принятия в виде резолюции Генассамблеи ООН. Однако проект так и не был окончательно согласован. В этой связи, естественно, проект Кодекса юридически не обладает какой-либо правовой силой даже и рекомендательного характера, не говоря об императивности.

Осуждение и запрет взяточничества и коррупции, зафиксированные в проекте Кодекса, имели резонансом принятие Генеральной Ассамблеей на ее XXX сессии особой резолюции "О мерах против коррупции, практикуемой транснациональными корпорациями и другими корпорациями, их посредниками и причастными к делу сторонами". К сожалению, данный акт обладал не более чем рекомендательной силой.

В этом же направлении работает и правовой документ уже с конвенционной обязывающей силой, а именно разработанная в рамках ОЭСР и подписанная в 1997 г. Конвенция по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при совершении международных деловых операций, причем Конвенция применима не только к деятельности ТНК.

Можно упомянуть и трехстороннюю Декларацию Международной организации труда (МОТ) о принципах, касающихся многонациональных предприятий и социальной политики, затрагивающих деятельность таких предприятий и ее последствия в социальном плане (1977 г.) [1].

Характер документов, прямо посвященных деятельности ТНК, достаточно ясно свидетельствует о том, что, к сожалению, действительно существенного международно-правового регулирования деятельности ТНК сегодня не существует.

Из вышеперечисленных правовых документов, связанных с регулированием деятельности транснациональных корпораций, наибольший интерес вызывает Кодекс поведения ТНК, а точнее причины его непринятия.

Затянувшийся процесс обсуждения и согласования позиций сторон свел на нет усилия инициаторов его разработки в связи с тем, что в 80-х гг. изменилась философия отношения к транснациональному бизнесу. В результате Кодекс так и не был принят.

Начиная с 80-х гг. многие страны изменили свою политику относительно ТНК в сторону либерализации, что объясняется объективными процессами, происходящими в современной мировой экономике: нарастающее влияние НТР во всех сферах мирового хозяйства, его интернационализация, изменение в социальной структуре общества, однотипность решаемых практически перед всеми странами мира задач, а именно создание условий для долгосрочного экономического роста; оказание повышенного внимания научно-технической политике; укрепление экономического потенциала страны на основе глубоких структурных сдвигов; качественное обновление производственной базы страны и усиление конкурентоспособности ее продукции. В развивающихся странах к этому добавились: долговой кризис; неэффективность социально-экономической политики, связанной с большой долей государственного регулирования; постепенное накопление опыта эффективного регулирования деятельности иностранного капитала в национальной экономике; новое понимание роли транснационального бизнеса в экономике развивающихся стран, возможность решения многих проблем экономического развития посредством сотрудничества с международными компаниями.

Эти задачи невозможно было решить только административными методами, путем государственного вмешательства в экономику, поэтому механизм государственного монополистического регулирования трансформировался в пользу поощрения инициативы частного предпринимательства, и изменилась политика в отношении международных монополий [4].

Таким образом, характерная особенность начала XXI в. – кардинальный сдвиг в направленности регулирования иностранных инвестиций. Если в первые послевоенные десятилетия основной вектор политики в отношении ПИИ определялся ограничениями и мерами контроля, то сейчас центральной задачей всех правительств выступает привлечение иностранного капитала в национальную экономику.

Но если в 80-е гг. ТНК еще не проявляли своего негативного влияния и, наоборот, способствовали развитию экономики принимающих стран, то сегодня деятельность ТНК наносит большой вред экономике этих стран, тормозя развитие национального производства. Данное утверждение подтверждает опыт существующих в мире ТНК.

Следовательно, можно говорить о том, что Кодекс поведения ТНК снова наделяется актуальностью и, возможно, в ближайшем будущем Генеральная ассамблея снова поднимет вопрос о необходимости регулирования деятельности ТНК.

Таким образом, в данной статье было проанализировано положительное и отрицательное влияние ТНК на экономику развивающихся стран и мир в целом, а также указаны документы, регулирующие деятельность транснациональных корпораций.

Вывод данной работы однозначен и заключается в том, что значительного регулирования деятельности ТНК на данный момент не существует и необходимым является разработка правовых актов, ее регулирующих. Как указывалось выше, проект Кодекса поведения транснациональных корпораций уже разрабатывался, но не был принят по причине утраты актуальности в 80-е гг. Сегодня данный вопрос снова актуален, поэтому рационально будет пересмотреть взгляды на то, действительно ли ТНК развивают экономику развивающихся стран.

Научн. рук. Жирнова Е. А.

Литература: 1. Вельяминов Г. М. Международное экономическое право и процесс (Академический курс) : учебник / Вельяминов Г. М. – М. : Волтерс Клувер, 2004. 2. Зорин С. Ф. Современные транснациональные корпорации и их роль в

мировой экономике [Электронный ресурс] / Зорин С. Ф. – Режим доступа : [http://socrates.ru /pdf Global.pdf](http://socrates.ru/pdf/Global.pdf). 3. Поляков В. В. Мировая экономика и международный бизнес : учебник / Поляков В. В., Щенин Р. К. – М. : КНОРУС, 2005. 4. Любецкий В. В. Мировая экономика : учебный курс / Любецкий В. В. – М. : МИЭМП, 2008.