

**З.Ч. Чикеева,**

доцент,

Кыргызско-Российский Славянский университет,

**А.М. Садабаев**

ст. преподаватель,

Кыргызско-Российский Славянский университет

## *Проблемы определения категориального аппарата транснациональных корпораций*

Транснациональная корпорация (ТНК) – феномен юридического и экономического содержания, ставшего объектом исследований в академической среде со второй половины XX в. И столь длительное их изучение отнюдь не привело нас к однозначному пониманию данной категории, а лишь создало не основанной на единой методологии альтернативы подходов к определению ее сущности. Такое положение дел в основном было продиктовано самой сложностью данного явления, из-за чего оно не получило комплексного, научного его обоснования и до сих пор остается таковым. Предлагаемые специалистами в сфере экономики, права трактовки, подходы к вопросу о сущности транснациональных корпораций создали путаницу, консервацию неправильных научных обоснований с точки зрения комплексного анализа и системного подхода. И решением данной проблемы является, на наш взгляд, разработка определения, базисом которого должны выступать правильные методологические подходы. В частности, в теории права выработаны многие подходы, одним из которых является выделение количественного и качественного критериев. Выявление таких параметров, как определенная доля зарубежных активов транснациональных корпораций, объем продаж и доли прибылей (убытков), полученных за границей, число расположенных за границей подразделений и занятых на них рабочих, выражает суть использования авторами *количественного критерия* при определении транснациональных корпораций. Так, например, авторский коллектив Московского финансового института под руководством Г. Солюса в качестве основных черт современных (по состоянию на момент написания статьи) транснациональных корпораций предлагает выделить следующие: исключительно высокую степень монополизации; значительное развитие во всех капиталистических странах; высокую степень концентрации деятельности в отраслях, определяющих научно-технический прогресс, а также космополитизм интересов транснациональных корпораций (14, с. 112–114). Р.С. Насыров же считает, что «...под транснациональной корпорацией понимается крупная монополистическая фирма либо их объединение...» (9, с. 381). Такого рода определения ТНК внушают сомнение в целесообразности выбора количественного критерия как определяющего, поскольку авторы не указывают конкретных числовых показателей, и для данного определения характерна генерализация там, где нет необходимости в его использовании. Так, какую долю или процент необходимо считать значительными? Поэтому следует согласиться с Д.Л. Лысенко и Л.А. Ляликовой, которые считают, что такое положение дел связано, прежде всего, с тем, что при наличии безусловных

положительных сторон применения количественных показателей (и, прежде всего, удобства применения) они обладают серьезными недостатками. Среди последних ученые выделяют относительность подобных критериев..., их непостоянство в условиях быстрого развития ТНК, отсутствие зачастую достоверных данных о деятельности ТНК и общей базы для сравнения получаемых данных (6, с. 258–259). Кроме того, государствам с целью использования в международных актах чрезвычайно сложно прийти к единому мнению о каких-либо количественных критериях, применимых ко всем транснациональным корпорациям (7, с. 17). При всем согласии с указанными авторами, тем не менее, отметим мнение автора Дж. Макдональда, который считает, что если 20% капитала корпорации вложены в заграничные предприятия, то она уже может считаться не международной, а транснациональной, поскольку якобы при достижении именно этого уровня происходит критический поворот в управлении от преобладающей национальной ориентации к глобальной ориентации (19, с. 26–27). Выделенный процентный уровень заграничного капитала, преобразующего корпорацию в транснациональную, мы находим условным, так как единства в этом вопросе нет среди самих же экономистов (8, с. 27), не говоря уже о самих государствах. Для развитых стран, как правило, характерно покровительство их корпораций, и, конечно же, они будут ратовать за увеличение данной процентной планки, и соответственно, развивающиеся, бедные страны – за ее снижение, с целью включения либо исключения ТНК из международно-правового регулирования.

Однако все же исключать данный критерий из определения было бы нецелесообразно в случаях, когда государственным или международным институтам экономические показатели фирм, преобразующие их в транснациональные, способствовали бы улучшению экономического регулирования деятельности ТНК и экономики стран. Поэтому первоначально, с 1960-х г., вследствие неудачных попыток принятия официального определения в кодексе и проекте норм поведения ТНК, транснациональной корпорацией Организация Объединенных Наций считала организацию (компанию) с годовым доходом более 100 млн. долл. США (9, с. 382) и с филиалами не менее чем в шести странах. Позже стали применяться менее жесткие критерии.

Наряду с количественным все чаще применяют *качественный критерий*. В своих определениях авторы ссылаются на форму собственности, место регистрации, распределение актива и пассива, структуру предприятия, управление и контроль, степень концентрации и т.д. (6, с. 259). Так, в частности, одним из авторов, применяющих исключительно качественный критерий, стал Детлев Вагтс, который утверждает, что «ТНК состоит из международных объектов, простирающихся вне национальных юрисдикций в плане экономических ресурсов и ответственности» (15, с. 739, 740). Также можно привести в качестве примера следующее определение: «Компания является многонациональной, когда она больше не делает различий между внутренним и международным бизнесом. Внутренний бизнес подчинен и полностью интегрирован с глобальным планом действий. Управленческий состав головного становится многонациональным во взглядах и ответственности» (18, с. 22). Как видно, исключительность в применении тех или иных критериев делает «уязвимыми» определения, вследствие чего существенные аспекты природы транснациональных корпораций остаются вне границ определений. Однако можно привести пример, когда автором используется сочетание двух названных выше критериев, но все же данному определению присуще отсутствие четкости:

транснациональная корпорация «...это материнская компания, которая контролирует значительную группу других компаний различной национальности. Все компании этой группы используют единый источник финансов и кадров. Размер группы также имеет значение: сумма продаж должна достигать не менее 100 млн. долл. ежегодно. Кроме того, имеет значение вид деятельности групп за границей: обычные экспортеры, даже имеющие филиалы за границей, а также предприятия, продающие лицензии за границу, не могут входить в интересующую нас категорию. И, наконец, эти группы должны иметь известную степень географической распространенности, т.е. иметь больше чем в одной-двух странах свои филиалы» (6, с. 259). Как видно, недостатки не обошли стороной и мнение известного экономиста Вернона. Заблуждением является видеть в транснациональной корпорации лишь материнскую компанию, так как она выступает в числе подобных компаний, в структуре которой доминирует материнская компания, контролируя филиалы за границей, но не представляет транснациональную корпорацию в исключительном качестве. При таком подходе филиалы не включаются в структуру транснациональной корпорации.

Наряду с данными критериями в теории права сложились иные подходы, ориентированные исключительно на *форму собственности*. Так, в частности, подход, в соответствии с которым категория транснациональная корпорация должна включать либо исключать компании, которые находятся в собственности государства либо под контролем государства. Специалисты советского периода исключали из определения ТНК государственные предприятия, мотивируя это тем, что частные транснациональные корпорации капиталистических стран вызывают множество негативных последствий в странах, где они оперируют. В то же время утверждалось, что деятельность советских государственных предприятий далека от этих недостатков. В связи с этим необходимо упомянуть о том, что в 1976 г. Советский Союз заявил протест Китайской Народной Республике по поводу того, что Китай приравнял совместные внешнеторговые предприятия, учрежденные социалистическими странами, к транснациональным корпорациями западных стран (7, с. 19). При этом СССР заявил, что указанные предприятия были учреждены в полном соответствии с правовыми системами соответствующих стран и что их деятельность была высоко оценена всеми, включая и развивающиеся страны (20, с. 16).

В этой связи представляется необходимым привести ряд примеров определений ТНК, основой чего выступает данный подход. Так, Б.И. Осминин отмечает, что «ТНК – это монополия, объединяющая ряд *частнокапиталистических* (курсив наш) предприятий, экономически связанных между собой в рамках международного внутрифирменного разделения труда. Находясь под контролем национальной группы капиталистов и опираясь на разветвленную сеть филиалов за рубежом, ТНК осуществляет производство и связанные с ним хозяйственные операции на международной основе, стремясь к максимизации прибыли» (12, с. 6).

Н.К. Франсис считает, что «ТНК – это *частнокапиталистическая* (курсив наш) (материнская) компания, являющаяся субъектом права государства базирования и имеющая отделения (дочерние компании и филиалы) в других государствах, которые в свою очередь представляют собой самостоятельные субъекты права данных государств» (11, с. 7). Отметим, что Франсис, так же как и вышеприведенный экономист Вернон, в своих определениях проводит знак равенства между категориями транснациональной корпорации и материнской компании, считая первое вторым. А ведь по смыслу такой

конструкции зарубежные отделения транснациональных корпораций в него уже не включаются.

И.Д. Иванов выделяет две особенности ТНК: они, «во-первых, являются *частно-капиталистическими* (курсив наш), а во-вторых, крупными многонациональными предприятиями, авангардом современного империализма» (5, с. 87).

Согласно дефиниции В.В. Наталухи транснациональная корпорация – это «экономически и организационно единое, но юридически множественное образование, находящееся под эффективным контролем группы или отдельных *частных* владельцев (курсив наш) его капитала и ведущее производственную и связанную с ней иную хозяйственную деятельность в нескольких странах» (10, с. 20).

Очевидно, что подобная позиция авторов стала следствием советской эпохи, под влиянием обстоятельств, описанных выше. Однако в теории права и ныне многие авторы разделяют такое определение. Так, профессор Университета Лейцистер Малколм Н. Шоу объясняет, что транснациональную корпорацию «по существу составляют *частные* (курсив наш) экономические организации, состоящие из нескольких юридических отделений, связанных воедино материнской корпорацией и отличающиеся размерами и многонациональной распространенностью» (21, с. 224).

С подобными позициями согласиться трудно, особенно тогда, когда такие взгляды не остались в истории и позабыты, но существуют и ныне. Методологической основой таких определений, как правило, выступает разграничение по признаку формы собственности государственных и частных предприятий в целях исключения из транснациональных корпораций государственных, которые не обеспечивают эффективность в регулировании деятельности транснациональных корпораций в сферах, где участие государства доминирует. В частности, в сферах, представляющих особую ценность для экономики стран, т.е. в сферах нефти, газа, гидроресурсов и иных природных ресурсов.

Таким образом, методологическими проблемами определения транснациональных корпораций выступают выбор тех или иных критериев, концептуальных подходов, которые не просто легли бы в основу определения, но выражали бы сущностные характеристики, особенности транснациональных корпораций, при этом выступая вспомогательной базой для построения категориального аппарата, позволяющего проводить градацию между транснациональными корпорациями и иными субъектами экономической деятельности, но не дисперсию транснациональных корпораций, выводя из понятийного аппарата субъекты, которые по всем признакам являются транснациональными. Поэтому, на наш взгляд, в рамках настоящего исследования следует дать определение транснациональных корпораций. Под транснациональной корпорацией следует понимать систему предприятий независимо от форм собственности (*частной, публичной, смешанной либо иной*), состоящую из головного предприятия, которое *прямо* (и/или с помощью иных центров принятия решений) осуществляет деятельность (хозяйственную, экономическую либо иную) посредством *контролируемых* им отделений (филиалов, представительств, дочерних компаний), расположенных в *двух или более странах*.

Далее, на наш взгляд, данное определение наиболее полно отражает понятийный аппарат транснациональных корпораций, который концептуально отличается от вышеприведенных определений:

1) многие исследователи обозначают транснациональные корпорации «совокупностью» предприятий, которая в философском значении означает некое единство различных явлений, элементов. Однако она не обязательно указывает на упорядоченность, когда данные явления собраны воедино по функциональным назначениям, что определяет их место в этой совокупности, поэтому хаотичность данных явлений, объединенных в некую совокупность, не исключается. Такое положение дел и вызывает необходимость в употреблении понятия «система», чтобы транснациональная корпорация представлялась категорией с доминированием ее иерархических признаков, выражающих строго упорядоченные элементы данной системы, подчиненные главному структурному его составляющему. Поэтому нецелесообразно называть данные зависимые элементы транснациональной корпорацией, либо стоит называть таковым независимый (контролирующий) элемент, т.к. нарушается целая система, которая и является транснациональной корпорацией. В связи с этим сложно согласиться с авторами, которые считают, что транснациональная корпорация – это «частнокапиталистическая (*материнская*) (курсив наш) компания...» (11, с. 7). Таким образом, как следует из нашего определения, транснациональная корпорация – это *система* предприятий, которая, в свою очередь, состоит из головного предприятия, его отделений и т.д. Иначе его представить нельзя, ибо для чего тогда вырабатывать новый понятийный аппарат для субъектов экономической деятельности государств, если в общеправовой теории уже разработаны таковые (предприятие, компании и т.д.)?

2) В рамках данного определения предприятия, принадлежащие либо контролируемые государством, не исключаются, напротив, считаются транснациональной корпорацией, поскольку определение минует подход, исключающий государственные предприятия, основанные на форме собственности.

3) Наличие отделений транснациональных корпораций в двух или более странах независимо от их формы собственности и сфер деятельности. Минимальное количество стран, в которых могут действовать такие отделения, – две, максимальное же их количество не ограничено.

4) Возможность существования, кроме головного предприятия, иных центров принятия решений, которые определяют стратегию деятельности транснациональной корпорации в целом, так и ее отделений в различных странах.

5) Определение представляет один из существенных признаков транснациональных корпораций – прямое осуществление деятельности транснациональной корпорацией за границей. Иначе говоря, более древние методы, такие как торговля, т.е. импортирование или экспортирование товаров между предприятиями или людьми, находящимися в различных государствах, если и является самой древней формой бизнеса с пересечением границ, тем не менее не есть определяющая характерная черта транснациональных корпораций (17, с. 8). Солидарность с этой позицией делегат Франции в Комиссии по транснациональным корпорациям выразил следующим образом: «предприятия, которые экспортируют свои товары, не обязательно являются транснациональным, поскольку в современном мире почти все предприятия экспортируют свою продукцию» (3, с. 12). Аналогичную позицию занимают Б.М. Ашавский и Н. Валько, предлагающие исключить из числа транснациональных корпораций «те, в которых эти связи ограничены продажей товаров в других странах и их послепродажным обслуживанием, а также банки, имеющие лишь корреспондентские связи с зарубежными партнерами» (4, с. 80).

Таким образом, для того, чтобы деятельность рассматривалась «прямой», транснациональная корпорация должна учреждать филиалы за границей и достигать владения и контроля над своими вкладами, что дает ей «долгосрочный интерес в стратегии и руководстве зарубежными предприятиями, активами которых она владеет и контролирует» (17). Ведь такое положение дел продиктовано самой природой подобных корпораций, которые «не являются транснациональными корпорациями, делающими бизнес за границей, а интернационализируют сам процесс производства» (13, с. 70).

б) Как следует из определения, та корпоративная структура, которая не располагает возможностью контролировать ее зарубежные отделения, не может считаться транснациональной корпорацией. Контроль над многочисленными филиалами И. Бантекас считает главным критерием транснациональных корпораций (16, р. 80). Контроль является существенным признаком транснациональных корпораций, реализуемый в системе принятия решений и выступающий комплексом мер для исполнения отделениями и принимаемого головным предприятием транснациональной корпорации.

Таким образом, определение транснациональных корпораций требует решения многих методологических проблем, итогом которого явится выбор теоретического подхода, наиболее отвечающего сущности транснациональных корпораций. Ведь последние могут варьироваться в зависимости от многих обстоятельств. И выбор подхода должен определяться существенными признаками, присущими ТНК а не наоборот.

На наш взгляд, в рамках данного исследования сделана попытка дать наиболее правильное определение транснациональных корпораций, необходимость в чем вызвана в предпочтении при разработке авторами подходов, концепций, не отражающих (либо в недостаточной мере отражающих) сущность транснациональных корпораций.

### **Литература**

1. Проект соглашения о взаимной поддержке между Правительством Кыргызской Республики и компанией «Comesco Corporation», одобренного Постановлением Правительства Кыргызской Республики от 30 августа 2007 г. № 382.
2. Доклад ЮНКТАД о мировых инвестициях. Транснациональные корпорации, добывающая промышленность и развитие. Организация Объединенных Наций. Нью-Йорк и Женева, 2007 г. Режим доступа: <http://www.unctad.org/wir>
3. UN DOC. E/C. 10SR.66. P.12.
4. *Ашавский Б.М., Валько Н.* ТНК – частнокапиталистические международные монополии // Сов. государство и право. 1981. – № 3.
5. *Иванов И.Д.* Империи финансовых магнатов (транснациональные корпорации в экономике и политике империализме). – М.: Мысль, 1988.
6. *Ляликова Л.А.* Транснациональные корпорации и проблема определения их национальности // Советский ежегодник международного права. – М., 1982.
7. *Лысенко Д.Л.* Проблема правового статуса транснациональных корпораций: международно-правовые аспекты: Дисс. канд. юрид. наук. – М., 2003.
8. *Мионов А.А.* Концепции развития транснациональных корпораций. – М., 1981.
9. *Насыров Р.С.* Транснациональные корпорации // Ответственность в гражданском праве: Материалы международной научно-практической конференции (в рамках ежегодных цивилистических чтений). Алматы, 22–23 мая 2006 г. / Отв ред. М.К. Сулейменов. – Алматы: НИИ частного права КазГЮУ, 2006.
10. *Наталуха В.В.* Международный частный бизнес и государство. – М., 1985.

11. *Неум Кве Франсис*. Международно-правовые национальные нормы, регулирующие деятельность транснациональных корпораций (на примере стран Центрально-Африканского таможенного и экономического союза ЮДЕАК): Авторефер. дисс. канд. наук. – М., 1984.
12. *Осминин Б.И.* Транснациональные корпорации и международное право: Автореф. дисс. канд. юрид. наук. – М., 1983.
13. *Осминин Б.И.* Структура правового регулирования транснациональных корпораций // Вестник Московского Университета. Серия 11. – 1980. – № 6.
14. Современные транснациональные корпорации // *Мировая экономика и международные отношения*. – 1983. – № 9.
15. Detlev Vagts, *The Multinational Enterprise: A New Challenge for Transnational Law* // *Harvard Law Review*, Vol. 83 (1970).
16. Bantekas Ilias. *Social Responsibility of Corporations in International Law* // *Boston University International Law Journal*. 2004. – № 22.
17. Letto-Gillies Grazia. *Transnational Corporations and International Production: Concepts, Theories and Effects*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Pub., 2005.
18. Litvak I.A., Maule C.J. *The Multinational Firm: Some Perspectives* // *The Multinational Firm and The Nation State* / Ed. by G. Paquet. – Toronto, 1972.
19. McDonald J.C. and Parker H. *Creating a Strategy for International Growth* // *International Enterprise*. – New York, 1962.
20. Seidl-Hohenveldern I. *International Economic Law*. – Dodrecht/Boston/London, 1989.
21. Show, Malcolm N. *International Law/Fifth edition*. – UK, Cambridge University Press, 2003.
22. Wildhaber. *Some Aspects of the Transnational Corporations in International Law* // *Netherlands International Law Review*. 1980. – № 27.