Оглавление

Введение

1. Понятие, признаки структура ТНК

1.1 Понятие ТНК

1.2 Структура и типы ТНК

1.3 Взаимоотношения ТНК с правительствами

2. Правовое положение ТНК в международном частном праве

2.1 Национальность ТНК, характеристика как юридического лица

2.2 Социальные и правовые аспекты деятельности ТНК

2.3 Организация и регулирование деятельности ТНК в мире

Заключение

Список использованной литературы

Введение

Современное развитие капиталистической экономики характеризуется все увеличивающимся ростом концентрации производства и капитала как на уровне отдельных предприятий, так и на уровне корпораций. Развитие современных внешнеэкономических отношений в Российской Федерации обуславливает необходимость их надлежащего правового регулирования. Появление новых субъектов права, сочетающих в своей деятельности публично-правовые и частно-правовые начала, требует переосмысления возможности правового регулирования трансграничной деятельности в рамках национального законодательства.

Цель настоящей работы заключается в правовом анализе транснациональной корпорации как субъекта международного частного права а также комплексного исследования частноправовой деятельности транснациональных корпораций на основе отечественного и зарубежного опыта. Рассматриваются проблемы правового статуса, вопросы регулирования инвестиционной деятельности, принципы формирования государственной инвестиционной политики в отношении российских и иностранных транснациональных корпораций. В работе затрагиваются некоторые аспекты гражданского, налогового и антимонопольного законодательства России и зарубежных стран.

В курсовой работе ставилась цель решить следующие принципиальные задачи:

1) выработать определение транснациональной корпорации как субъекта международного частного права;

2) исследовать структуру и типы транснациональных корпораций;

3) исследовать допустимость применения в отношении транснациональных корпораций некоторых характеристик юридических лиц, используемых в международном частном праве (национальность, правовая принадлежность);

4) обосновать необходимость выделения комплексного института в рамках международного частного права, регулирующего деятельность транснациональных корпораций;

5) проанализировать развитие частноправовых отношений с участием транснациональных корпораций, оценить возможности их правового регулирования;

6) провести анализ организации и регулирования деятельности транснациональных корпораций в мире;

В курсовой работе на основе комплексного и сравнительно-правового анализа была раскрыта сущность транснациональных корпораций, как субъектов международного частного права, сделан теоретический вывод, касающийся необходимости формирования в рамках международного частного права института, регулирующего отношения с участием транснациональных корпораций, а так же дано определение транснациональной корпорации как субъекта международного частного права, исходя из требований современного российского законодательства.

Нормативную базу выполненной работы составили: Гражданский кодекс РФ, Федеральные законы: " Об акционерных обществах ", "Об обществах с ограниченной ответственностью" и постановление Правительства РФ от 8 июня 1994 г. "О государственной регистрационной палате при Министерстве экономики Российской Федерации".

1. Понятие признаки и структура ТНК

1.1 Понятие и признаки транснациональных корпораций

В научной экономической литературе единого понятия или четкого определения транснациональной корпорации не существует. Корпорации называют многонациональными, транснациональными, планетарными, глобальными, мировыми, межнациональными, интернациональными, супернациональными, наднациональными, международными и т.д. Такая пестрота терминов отчасти объясняется тем, что при анализе деятельности корпораций для их характеристики используются различные критерии как количественного, так и качественного порядка. Каждый автор выделяет отдельный признак или признаки, которые он считает наиболее характерными и важными. Для определения ТНК предлагаются классификации, учитывающие количество стран, в которых корпорации имеют свои филиалы, величину оборота филиалов в общем объеме продаж корпорации в целом, национальную принадлежность капитала и др.

Отсутствие общепринятого определения ТНК весьма выгодно для корпораций в практическом плане. Эти корпорации не только "многонациональны", но и "многолики". Многообразие их специфики громадно. Используя различия в национальных законодательствах, совершая обходные маневры там, где они не могут добиться своих целей в открытую, маскируя филиалы под многонациональные предприятия, уходя от ответственности, ТНК чувствуют себя весьма уверенно. В немалой степени создавшееся положение объясняется тем, что при отсутствии формального определения и согласованных критериев отбора с правовой точки зрения возникает много спорных вопросов о том, какие фирмы относить к категории транснациональных, поскольку этот титул не регистрируется и в законодательном порядке не защищается. Поэтому проблема научного определения ТНК имеет не только академический аспект, но и большое практическое значение.

Быстрый рост прямых иностранных инвестиций, выход технологического разделения труда за пределы фирм, отраслей и национальных границ сопровождается появлением гигантских международных научно-производственных комплексов с филиалами в разных странах и на разных континентах.

Транснациональные корпорации превращают мировую экономику в международное производство, обеспечивая ускорение научно-технического прогресса во всех его направлениях - технический уровень и качество продукции, эффективность производства, совершенствование форм менеджмента, управления предприятиями.

Таким образом, ТНК это такие корпорации, производственная и торгово-сбытовая деятельность которых вынесена за пределы национального государства, активно использующие объективные тенденции международного разделения труда и усиливающие процессы интернационализации мира, способствующие установлению новых схем во всемирном разделении труда.

Транснациональным корпорациям принадлежат или ими контролируются комплексы производства или обслуживания, находящиеся за пределами страны, в которой эти корпорации базируются, имеющие обширную сеть филиалов и отделений в разных странах и занимающие ведущее положение в производстве и реализации того или иного товара.

В иностранной литературе выделяются следующие признаки транснациональных корпораций:

1. фирма реализует выпускаемую продукцию более чем в одной стране;

2. ее предприятия и филиалы расположены в двух и более странах;

3. ее собственники являются резидентами различных стран.

Следовательно, признаки транснациональных корпораций относятся к сфере обращения, производства и собственности.

Реально функционирующим фирмам достаточно отвечать любому из перечисленных признаков, чтобы попасть в категорию транснациональных корпораций. Многие крупные компании обладают всеми тремя признаками одновременно.

Некоторые фирмы, обладающие признаками транснациональных корпораций, появились очень давно. Однако в основном формирование транснациональных корпораций относится к 60-м годам ХХ века, когда ведущие компании западных стран начали осуществлять массированный вывоз капитала. Научно-технический прогресс также способствовал их возникновению. Углубление общественного разделения труда и внедрение новых технологий создавали возможности для пространственного разъединения отдельных технологических процессов, а появление новых средств транспорта и связи способствовало реализации этих возможностей. Единый процесс производства стал дробиться и размещаться с учетом различий в ценах национальных факторов производства. Стала развиваться пространственная децентрализация производства в планетарном масштабе при концентрации капитала.

На первом этапе транснационализации деятельности крупных промышленных фирм они инвестировала, прежде всего, в сырьевые отрасли иностранных государств, а также создавали в них собственных распределительные и сбытовые подразделения. Последнее вызывалось не только тем, что создание собственных заграничных распределительных и сбытовых подразделение требовало существенно меньше инвестиций, чем создание за границей производственных предприятий, но и возможным негативным влиянием новых производственных мощностей на способность поддерживать эффективный уровень загрузки мощностей на домашних предприятиях фирмы. Такое влияние проявлялось особенно сильно при производстве одинаковой или слабо дифференцированной продукции (например, этот фактор сдерживал рост производственных инвестиций металлургических фирм, в то время как фирмы пищевой и других отраслей промышленности, производившие изделия с определенными товарными марками, более охотно инвестировали в создание производственных предприятий за границей).

Второй этап эволюции стратегии транснациональных корпораций связан с усилением роли зарубежных производственных подразделений транснациональных корпораций и интеграции зарубежных производственных и сбытовых операций.

При этом производственные зарубежные отделения специализировались в основном на производстве продукции, которая на предыдущих стадиях производственного цикла производилась материнскими фирмами. По мере дифференциации спроса и усиления интеграционных процессов в различных регионах мира производственные филиалы транснациональных корпораций все более переориентируются на производство продукции, отличной от производимой материнской фирмой, а сбытовые подразделения - на обслуживание складывающихся региональных рынков. На современном этапе стратегия транснациональных корпораций характеризуется стремлением к образованию сетей внутрифирменных связей регионального, а нередко и глобального масштаба, в рамках которых интегрируются научные исследования и разработки, материальное обеспечение, производство, распределение и сбыт.

1.2 Структура и типы ТНК

По организационной структуре транснациональные корпорации, как правило, представляют собой многоотраслевые концерны. Головная компания выступает оперативным штабом корпорации. На базе широкомасштабной специализации и кооперирования она осуществляет технико-экономическую политику и контроль над деятельностью заграничных компаний и филиалов.

В последнее время в структуре транснациональных корпораций происходят существенные изменения, главные из которых связаны с осуществлением так называемой комплексной стратегии. Стратегия транснациональных корпораций основана на глобальном подходе, предусматривающем оптимизацию результата не для каждого отдельного звена, а для объединения в целом. Комплексная стратегия заключается в децентрализации управления международным концерном и значительном повышении роли региональных управленческих структур. Такая политика стала возможной благодаря достижениям техники в области связи и информации, развитию национальных и международных банков данных, повсеместной компьютеризации. Она позволяет транснациональным корпорациям координировать производственную и финансовую активность зарубежных филиалов и дочерних фирм. Комплексная интеграция в рамках транснациональных корпораций требует и комплексной организационной структуры, которая выражается в создании региональных систем управления и организации производств. Региональные системы управления подразделяются на три основные вида:

-главные региональные управления, ответственные за все виды деятельности концерна в соответствующем регионе. Они наделены всеми правами по координации и контролированию деятельности всех филиалов в соответствующем регионе (например, главное региональное управление американского концерна "General motors" по координации деятельности филиалов в Азии и Океании расположено в Сингапуре);

-региональные производственные управления, координирующие деятельность предприятий по линии движения продукта, т.е. соответствующей производственной цепочке. Такие управления отвечают за обеспечение эффективной деятельности соответствующих предприятий, бесперебойное функционирование всей технологической цепочки, подчинены непосредственно главному региональному управлению концерна. Они нацелены на развитие эффективных видов производств, новых моделей и товаров (например, корпорация "Hewlett-Packard");

-функциональные региональные управления обеспечивают специфические виды деятельности концерна: сбыт, снабжение, обслуживание потребителей после продажи им товара, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и т.д

В настоящее время принято выделять следующие типы транснациональных корпораций:

-горизонтально интегрированные корпорации с предприятиями, выпускающими большую часть продукции (сеть предприятий "Fast Food").

-вертикально интегрированные корпорации, объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие сферы в производстве конечного продукта. В частности, в нефтяной промышленности добыча сырой нефти часто осуществляется в одной стране, рафинирование - в другой, а продажа конечных нефтепродуктов - в третьих странах.

-диверсифицированные транснациональные корпорации, которые включают в себя национальные предприятия с вертикальной и горизонтальной интеграцией. Типичным примером корпорации такого типа является шведская корпорации Nestle, имеющая 95% своего производства за рубежом и занятая ресторанным бизнесом, производством продуктов питания, реализацией косметики, вин и т.д. Число таких компаний в последние годы быстро растет.

1.3 Взаимоотношения ТНК с правительствами

Современное развитие мировой экономики осуществляется в условиях усиления взаимозависимости ведущих стран в области торговли, инвестиций, допускающей лишь незначительные ограничения или дискриминацию в отношении иностранных фирм. Растущая взаимозависимость проявляется в том, что темпы роста мировой торговли превышают темпы роста мирового ВВП, а темпы роста прямых зарубежных инвестиций в 4 раза превышают темпы роста мировой торговли, а также в увеличении международных потоков финансового капитала, вызванном дерегулированием рынков капитала.

Центральную роль в процессе глобализации экономики играют ТНК, что проявляется в следующем: 1. Уже в 70-е годы объем производства иностранных филиалов ТНК превысил объем мировой торговли. Зарубежное производство ТНК имеет высокую концентрацию: более 50% его величины приходится на долю 420 из 37 тыс. крупнейших ТНК. 2. Рост доли ТНК в экспорте как из страны происхождения, так и из стран размещения зарубежных филиалов. Объем экспорта американских зарубежных филиалов более чем в 2 раза превышает объем всего американского экспорта. 3. На долю ТНК приходится основной объем научных исследований и разработок, финансируемых частным капиталом. 4.Увеличение численности стратегических альянсов между ТНК и развитие различных форм межфирменного сотрудничества.

За последние 20 лет произошли значительные изменения в отношении к международным инвестициям как со стороны правительств принимающих стран, так и со стороны ТНК. Если во второй половине 70-х и в 80-х годах отношение правительств принимающих стран к прямым иностранным инвестициям часто носило враждебный характер, то с начала 90-х годов это отношение стало одобрительным. Такое изменение объясняется следующими обстоятельствами: возрождением рыночной системы; глобализацией экономической активности; ростом мобильности активов, создающих богатство; увеличением числа стран, достигших достаточно высокого уровня развития; сближением экономических структур промышленно развитых стран и новых индустриальных стран; разработкой критериев оценки прямых инвестиций со стороны правительств принимающих стран.

В 90-х годах ТНК превращаются в главного организатора наукоемкого производства, лежащего в основе экономического процветания в глобальном масштабе.

Проводя политику привлечения иностранных инвестиций, правительства принимающих стран должны изучить предыдущий опыт, успехи и неудачи в этой области в разных странах и разработать макроорганизационную стратегию, в наибольшей степени соответствующую условиям и потребностям своей страны. Не следует ожидать общего благоприятного экономического эффекта от иностранных инвестиций, поскольку такой эффект зависит и от экономической политики принимающей страны и от возможных альтернатив.

2. Правовое положение ТНК в МЧП

2.1 Национальность ТНК, характеристика как юридического лица

В связи с тем, что объем правомочий иностранного и национального юридического лица может оказаться различным, в первую очередь важно верно определить национальность (личный закон) юридического лица.

Так, раздел VI Гражданского кодекса Российской Федерации закрепляет общую формулировку личного закона юридического лица. По ст. 1202 ГК РФ "личным законом юридического лица считается право страны, где учреждено юридическое лицо". Поэтому право страны учреждения юридического лица всегда будет его личным законом независимо от государственной принадлежности его владельца или входящих в его состав имущественных комплексов. Компания, учрежденная в России, в качестве личного закона всегда будет иметь российское право, даже если ее учредителями будут иностранцы и ее капитал будет полностью иностранным. П. 2 ст. 1202 ГК РФ определяет круг вопросов, решаемых по их личному статусу юридического лица: организационно-правовую форму, требования к наименованию юридического лица, вопросы создания, реорганизации и ликвидации юридического лица, а также весь комплекс гражданско-правовой правоспособности. Возможность иметь права и выполнять обязанности входит в категорию правоспособности юридического лица, а правоспособность, ее содержание в соответствии со ст. 1202 ГК РФ, определяется личным законом этого лица, т.е. правом государства, где оно учреждено. Отсюда при определении правоспособности юридического лица возникает вопрос о соотношении иностранного права (если юридическое лицо учреждено за рубежом) как личного закона и российского права, применение которого вытекает из национального режима.

Личный закон устанавливает пределы правоспособности: если иностранное юридическое лицо по личному закону имеет специальную (ограниченную) правоспособность, то за этими пределами оно не имеет права приобретать какие-либо права, заключать какие-либо сделки. В пределах правоспособности, определенных личным законом, юридическое лицо может приобретать права, установленные российским законодательством. Например, если иностранное юридическое лицо (учреждение) создано для осуществления туристической деятельности, и по иностранному праву у него ограниченная правоспособность, то и в России это лицо вправе заниматься только деятельностью в сфере туризма. Конкретные права в сфере туризма иностранного юридического лица в России определяются российским гражданским и предпринимательским правом.

От национальных юридических лиц, созданных на основе права одного государства, следует отличать международные юридические лица, которые создаются на основе международного договора. Личным законом таких компаний не может быть право одного государства. Личный статут таких международных организаций определяется международным соглашением. К международным юридическим лицам относятся, прежде всего, международные межправительственные организации системы ООН.

Помимо указанных выше, существует и еще одна категория — транснациональные корпорации, многонациональные предприятия и т.д. Существует ряд сложностей при определении личного закона таких образований. С одной стороны, они созданы по праву какого-либо конкретного государства, а с другой — имеют несколько дочерних компаний, которые в свою очередь создаются по праву государства, на территории которого осуществляют деятельность.

Транснациональные корпорации (ТНК) имеют интернациональный характер не только по сфере деятельности, но и по капиталу. ТНК представляют собой сложнейшую многоступенчатую вертикаль: головная корпорация (национальное юридическое лицо), дочерние холдинговые (акционерные) компании (юридические лица того же или других государств), производственные компании (юридические лица третьих стран), холдинговые компании (юридические лица "четвертых" стран) и т.д. Национальность каждой "дочки" — самостоятельного юридического лица — определяется в соответствии с законодательством того государства, на чьей территории такое подразделение действует. Характерная особенность ТНК — юридическая множественность при экономическом единстве. На международном уровне разработан "Кодекс поведения ТНК".

В современном мире деятельность ТНК имеет глобальный характер (например, корпорация "Microsoft"). Установить единый личный закон подобного объединения можно только при использовании теории контроля (которая закреплена в законодательстве далеко не всех государств): по личному закону головной компании.

Специфическим видом транснациональных компаний являются оффшорные компании, в массовом масштабе создаваемые в специальных оффшорных зонах. Оффшорная зона — это страна или территория, национальное законодательство которой предусматривает возможность регистрации юридических лиц, занимающихся международным бизнесом, и предоставление им льготного режима налогообложения. Оффшорные зоны создаются с целью привлечения иностранных инвестиций и создания рабочих мест для собственного населения.

Юридические лица создаются на территории определенного государства. Однако их деятельность не ограничивается территорией этого государства и может осуществляться на территории других стран. При осуществлении такой деятельности возникают вопросы:

1) о признании правосубъектности иностранного юридического лица;

2) о допуске его к осуществлению хозяйственной деятельности на территории данного государства и об условиях такой .

Функции, которые выполняют юридические лица в международных хозяйственных отношениях, позволяют утверждать, что именно они являются основными субъектами международного частного права. Специфика правового статуса и деятельности юридических лиц определяется в первую очередь их государственной принадлежностью. Именно национальность юридических лиц — основа их личного статута.

Правосубъектность иностранных юридических лиц обычно признается на основании международных двусторонних договоров, содержащих коллизионные нормы. Вопрос о допуске иностранного юридического лица к хозяйственной деятельности на территории государства решается законодательством этого государства. В большинстве стран такая деятельность иностранного юридического лица возможна при выполнении определенных правил, условий, установленных национальным законодательством (прямой метод).

Вопрос об определении национальности иностранных юридических лиц возникает главным образом при признании их правосубъектности, что является необходимой предпосылкой для заключения с ними сделок.

В Российской договорной практике применялись обычно два критерия для определения национальности юридических лиц:

1) место учреждения юридического лица;

2) место его пребывания.

По Федеральному закону "Об иностранных инвестициях в РФ" (1999 г.) иностранное юридическое лицо — это лицо, гражданская правоспособность которого определяется в соответствии с законодательством государства, в котором оно учреждено. Аналогичное определение иностранного юридического лица дается в Федеральном законе "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" (2003 г.).

Сопоставление содержания приведенных понятий, сформулированных в этих законах, позволяет сделать вывод, что все лица, которые, во-первых, организованы в соответствии с законами иного, нежели Российская Федерация, государства, и, во-вторых, имеющие свое местонахождение вне ее территории, должны квалифицироваться как иностранные.

В общеправовом же плане все иностранные юридические лица могут вести на территории РФ хозяйственную деятельность:

заключать сделки;

создавать с участием российских юридических и физических лиц, либо юридических и физических лиц "третьих государств" или без таковых новые общества в соответствии с предусмотренными законодательством Российской Федерации организационно-правовыми формами;

открывать и закрывать представительства или учреждать филиалы, в том числе для ведения внешнеторговой деятельности от имени иностранного юридического лица;

совершать связанные с такими сделками расчеты, страховые, транспортные, кредитно-финансовые, обеспечительные и другие операции.

В настоящее время в Российской Федерации не требуется никаких специальных разрешений для допуска иностранных юридических лиц на территорию РФ.

Таким образом, иностранные юридические лица могут участвовать в предпринимательской деятельности на территории РФ в различных формах. При этом объем их правоспособности зависит, во-первых, от того, на основе какого режима они действуют и, во-вторых, какие права и обязанности они могут реализовывать в конкретных сферах экономики.

Как правило, иностранным юридическим лицам на территории РФ предоставляется режим наибольшего благоприятствования, установленный ст. 4. Федерального закона "Об иностранных инвестициях в РФ", заключающийся в том, что правовой режим деятельности иностранных инвесторов и использования полученной от инвестиций прибыли не может быть менее благоприятным, чем правовой режим деятельности и использования полученной прибыли, предоставленный российским инвесторам, за изъятиями, устанавливаемыми федеральными законами.В данной норме установлен равный для всех иностранных фирм режим, включая равные изъятия из национального режима, что позволяет создать благоприятные инвестиционные условия для всех иностранных лиц в РФ. В то же время в Российском законодательстве установлены ограничения в сфере предпринимательства для иностранных юридических лиц.

К числу ограничений прав иностранных юридических лиц относится запрещение заниматься в России страховой деятельностью, предусмотренное Законом РФ "Об организации страхового дела в РФ".

2.2 Социальные и правовые аспекты деятельности транснациональных корпораций

Процессы централизации и концентрации капитала в эпоху империализма выходят за рамки государственных границ, приобретают международный характер. Наиболее важным их отражением в последнее время явился стремительный рост могущества транснациональных корпораций, транснационального монополистического капитала. Этот капитал подминает и монополизирует целые отрасли производства или сферы как в масштабе отдельных стран, так и мирового хозяйства в целом. За последние четверть века, - отмечают эксперты ООН, - мир явился свидетелем драматического превращения многонациональной корпорации в главный феномен международных экономических отношений. Социальные, экономические и правовые аспекты деятельности транснациональных корпораций рассматриваются в многочисленных специализированных организациях правительственного, неправительственного характера, в комиссиях ООН и т.д. В начале 70-х гг.вмире насчитывалось около 100 научных центров, которые занимались разработкой проблем, связанных с функционированием этих корпораций. Литература по этим вопросам трудно обозрима. В последнее время расширяются исследования российских юристов в этой области. Правовые проблемы ТНК освещаются в учебниках и учебных пособиях по международному частному праву, анализируются в ряде монографий, кандидатских диссертаций и статей.

В буржуазной, да и в советской литературе для обозначения компаний, действующих на территории многих стран и способных оказывать заметное влияние на их экономику и социальную жизнь, используются различные термины, в том числе: многонациональные монополии, многонациональные корпорации, глобальные, сверхнациональные, межнациональные, транснациональные корпорации и, наконец, международные монополии (компании, предприятия, корпорации). Последний, пожалуй, является наименее удачным, ибо он может вызвать у юриста ложное представление, будто бы эти образования являются субъектами международного публичного права. В современной западной литературе к международным относят юридические лица, которые были созданы непосредственно в силу международного договора, а также на основе внутреннего закона, однако принятого на базе международного договора.

Своекорыстная деятельность ТНК породила множество проблем. Возник и быстро затягивается новый узел противоречий - между транснациональными корпорациями и национально-государственной формой политической организации общества. Транснациональные корпорации подрывают суверенитет как развивающихся, так и развитых стран. Они активно используют государственно-монополистическое регулирование, когда это им выгодно. И жестоко конфликтуют с ним, если усматривают в действиях буржуазных правительств малейшую угрозу своим прибылям.

Особенно негативным является воздействие ТНК на экономику и социальную жизнь в развивающихся странах. Основные проблемы, возникающие в связи с деятельностью ТНК, кратко сформулированы: страны испытывают тревогу по поводу сосредоточения в руках ТНК собственности и контроля в ключевых отраслях их экономики, вмешательства во внутренние дела, отрицательного воздействия ТНК на систему национальных, социальных и культурных ценностей. Рабочее движение волнует влияние ТНК на занятость и уровень жизни рабочих, а также способность профсоюзов противостоять таким корпорациям; потребителей - приемлемость качества и цены товаров, производимых ТНК.

Транснациональные монополии, оперируя в развивающихся странах в своих интересах, могут свести на нет усилия национальных правительств в области экономики. Не случайно поэтому именно развивающиеся страны первыми предприняли попытки регламентировать деятельность ТНК на своей территории с помощью внутреннего законодательства. Однако вскоре обнаружилось, что ТНК, обладая огромной экономической мощью, превосходящей нередко во много раз экономический потенциал того или иного африканского либо азиатского государства, и имея возможность для маневрирования производственными мощностями в глобальном масштабе, обходят положения внутреннего инвестиционного права развивающихся государств. Стала очевидной необходимость принятия более эффективных мер по регулированию деятельности ТНК в международном масштабе.

Основным признаком транснациональной корпорации, по мнению большинства исследователей, является то, что производственная (точнее, предпринимательская) деятельность такой корпорации осуществляется на территории нескольких стран. Так, группа экспертов ООН определяет многонациональную корпорацию как предпринимательскую единицу, владеющую или осуществляющую контроль над производством товаров или услуг за пределами страны, в которой она базируется. Отличительной чертой монополий является международность, но уже не по признаку происхождения капитала, а по району его деятельности. На авансцену здесь выходит вопрос не откуда, из каких стран поступает капитал, а куда он устремляется, где оперирует. Некоторые компании осуществляют производство на территории одной страны, а экспортируют свою продукцию во множество других государств. Такой способ захвата внешних рынков был, кстати, характерен для международных монополий первого поколения, существовавших в начале нашего столетия. Для современных транснациональных корпораций характерным является не столько вывоз товаров за границу, сколько вывоз капитала в форме прямых инвестиций, что ведет к созданию на иностранной территории подконтрольных материнскому обществу предприятий.

Следует поддержать вывод, сделанный советскими юристами: Если рассматривать с точки зрения необходимости международно-правового регулирования все корпорации, имеющие международные связи, то из их числа следует исключить 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.

Что касается правового регулирования внешней торговли, и, в частности, импорта товаров, то здесь государства имеют развитый механизм таможенной защиты, систему выдачи лицензий, контингентирования, валютного контроля. К сожалению, аналогичных государственных и правовых инструментов нет пока в отношении ввоза прямых капиталовложений и связанных с этим последствий.

Вторым важнейшим признаком транснациональных корпораций, на мой взгляд, является то, что они подчиняются вполне определенному государству и гораздо реже - двум или нескольким государствам.

В подавляющем большинстве ТНК господствует капитал какой-то одной страны. Капиталистической экономике известны ТНК, которые подчиняются не одной, а двум странам, в частности Ройял-датч-Шелл и Юнилевер контролируются английским и голландским капиталом, Данлоп-Пирелли - капиталом Англии и Италии, Агфа-Геверт - ФРГ и Бельгии, но это скорее исключения из правила.

Третьим признаком ТНК является то, что отношения между материнской компанией или штаб-квартирой и зарубежными предприятиями построены на системе экономической зависимости, обычно системе участий. Финансовый контроль штаб-квартиры усиливается технологическим, патентно-лицензионным контролем. Для подчинения компании ТНК может использоваться и все чаще используется на практике заключение различного рода договоров лицензионных, о промышленно-экономическом сотрудничестве и т.п.. Согласно определению Организации экономического сотрудничества и развития, многонациональные предприятия - это компании, находящиеся в частном, государственном или смешанном владении, созданные в различных странах и соединенные таким образом, что одна или более из них могут осуществлять значительное влияние на деятельность других и, в частности, делиться технологией и ресурсами с другими.

Четвертый признак транснациональных корпораций - это объединения монополистического капитала. Отсюда следует, что это не просто компании, имеющие прямые инвестиции за границей, а компании гигантские, с интересами, выходящими за пределы данной страны, превосходящие другие компании и по размеру капитала, и по уровню конкурентоспособности.

Западные исследователи считают обычно компанию крупной, если она имеет объем ежегодных продаж не менее 100 млн долл. или же включена в список 500 лидирующих компаний, составляемый каждый год журналом Форчун. Практически любая крупная монополия стремится вложить свои капиталы в иностранное производство, т.е. пытается стать многонациональной или транснациональной. На 50 крупнейших американских корпораций в середине 70-х гг. приходилось 60% общего объема прямых американских инвестиций за границей, а 300 компаний контролировали 90% указанных капиталовложений.

Последний признак позволяет отграничить ТНК от капиталистических компаний, имеющих зарубежные филиалы, но по своим размерам не являющихся монополиями. В связи с разработкой Кодекса поведения ТНК западные эксперты попытались максимально расширить определение ТНК, чтобы в нем как бы растворить самые опасные для развивающихся стран крупные корпорации и сделать тем самым неэффективными любые меры регулирования их деятельности. Конечно, - пишет советский экономист В. Щетинин, - распространение на мелкие или средние предприятия с зарубежными филиалами Кодекса поведения ТНК противоречило бы самой идее регулирования деятельности крупных монополий, ибо сама проблема была поставлена в связи с негативными последствиями деятельности в развивающихся странах именно таких крупных капиталистических предприятий.

Правительства империалистических государств да и сами транснациональные компании не отказались от мысли добиться признания ТНК в качестве субъекта международного публичного права. Цель подобных попыток очевидна. Во-первых, транснациональные компании получают на территории иностранных государств соответствующие льготы и привилегии. Во-вторых, в этом случае ТНК смогли бы пользоваться международно-правовыми гарантиями от политических рисков, т.е. гарантиями от национализации, ограничительной политики молодого государства в валютной области. Конечно, указанные гарантии могут закрепляться не только нормами международного права, но и актами внутреннего права отдельных государств.

2.3 Организация и регулирование деятельности ТНК в мире

При организации своих предприятий транснациональные корпорации используют различные правовые формы, в частности филиала и представительства, дочерней компании, правосубъектного и неправосубъектного совместного предприятия. Выбор той или иной организационно-правовой формы зависит от множества обстоятельств, в том числе экономического, политического, правового характера.

Форму филиала ТНК используют в тех случаях, когда хотят обеспечить жесткий и абсолютный контроль за деятельностью предприятия за границей. Это в полной мере отвечает интересам ТНК в вопросах внутреннего планирования своей деятельности. Все вопросы внутренней организации и жизни филиала определяются материнским обществом, согласно правовым предписаниям, действующим в стране базирования. В большинстве развивающихся стран устанавливается льготный налоговый режим для филиалов, которые не занимаются производственной деятельностью. Определенные льготы налогового порядка эта форма дает и для материнского общества. Но все перечисленные преимущества филиалов, вытекающие из того известного факта, что филиал является лишь структурным подразделением юридического лица, обесцениваются не менее значительными отрицательными - с позиций межнациональных монополий - качествами филиала. По долгам филиала несет ответственность вся корпорация в целом. Правда, чтобы обойти это положение, ТНК зачастую прибегают к различным уловкам, в частности создают промежуточную дочернюю компанию с относительно небольшим капиталом, которая и отвечает по обязательствам филиала. Во многих странах открытие филиала предполагает исполнение ряда обременительных для ТНК обязанностей, в том числе государство может потребовать от монополии предоставления исчерпывающей информации о деятельности компании, не исключая ее деятельности в третьих странах.

В большинстве развивающихся стран существует отрицательное отношение к иностранным корпорациям. А филиал выступает как часть именно иностранного юридического лица.

Главным образом по этой причине иностранные вкладчики предпочитают использовать другую форму организации предпринимательской деятельности - форму дочерней компании. Дочерняя компания, как мы установили в предыдущем параграфе, - это компания, которая находится под контролем другой компании, называемой материнской. Основное ее отличие от филиала в том и состоит, что дочерняя компания - самостоятельный с точки зрения права субъект. Если в стране, где создана, зарегистрирована и действует дочерняя компания, национальность юридического лица определяется по признаку места инкорпорации или оседлости, то в этом случае дочерняя компания будет признана национальным субъектом права, а следовательно, она будет иметь национальность, отличную от национальности своего материнского общества. Правительства большинства стран более благожелательно относятся к деятельности на своей территории дочерних компаний, которые считаются национальными юридическими лицами. Дочернее общество не отвечает по обязательствам головной фирмы, а та, в свою очередь, не несет ответственности по долгам дочернего общества. Кроме того, материнская компания не должна предоставлять по месту нахождения дочерней фирмы какой-либо информации о своей организации и деятельности. Напротив, дочерняя компания по требованию материнского общества обязана отчитываться о результатах своего функционирования. У дочерней компании имеются и определенные минусы с точки зрения возможности ее использования для организации производства за границей, в том числе налогового порядка.

До недавнего времени дочерние компании продолжали оставаться основной организационно-правовой формой деятельности ТНК за границей.

С правовой точки зрения понятие совместного предприятия является весьма расплывчатым.

В самом общем виде, на мой взгляд, следует выделить следующие общие признаки любой совместной компании или предприятия:

- это должно быть объединение, образованное для ведения продолжительной, а не разовой деятельности;

- указанная форма обычно не используется для осуществления чисто торговых (торговых в экономическом значении этого термина) операций, т.е. посредничества в обороте товаров;

- участниками совместного предприятия, как правило, являются юридические лица или, что значительно реже, - некорпорированные объединения;

- это предприятие, в котором участвует как местный, так и иностранный капитал.

В настоящее время совместное предприятие обычно действует как акционерное общество.

С точки зрения уже не формы, а состава участников можно различать три категории совместных предприятий: первая, в которой и иностранный, и местный капитал представлен соответствующими государствами (такая разновидность совместного предприятия не получила развития); вторая, в которой участвуют частные (местные и иностранные) предприниматели; третья предполагает участие и государственного (обычно это капитал страны размещения предприятия) и частного (как правило, иностранного) капитала.

Каждая в отдельности страна может воздействовать с помощью своего законодательства и административных мер не на всю транснациональную корпорацию, а только на ее часть, функционирующую в пределах ее государственных границ, если только здесь не располагается штаб-квартира компании. В этой ограниченности правового воздействия и коренится его неэффективность. Повысить ее возможно только путем регламентации деятельности центра управления ТНК - материнской или головной компании. Однако регулирование деятельности ТНК - регулирование особого рода. Сама по себе транснациональная компания не является единым субъектом права, она представляет собой организацию нескольких (иногда десятков, а то и сотен) самостоятельных в правовом отношении юридических образований.

С точки зрения структуры ТНК ничем не отличается от группы товариществ внутреннего права, правовое регулирование которых рассматривалось в предыдущем параграфе.

Вместе с тем деятельность ТНК со всей остротой поставила проблему национальности компаний, входящих в ее состав. Согласно классической доктрине буржуазного международного частного права, исходя из национальности устанавливается личный статут юридического лица, т.е. закон, который определяет, является ли вообще данное образование юридическим лицом, в каком порядке оно должно быть учреждено или ликвидировано, какова его правоспособность. Англо-американское право при установлении национальности использовало критерий места создания юридического лица или места инкорпорации. Право ФРГ и Франции руководствовалось признаком местонахождения. Однако и тот и другой критерии являются формальными. Они игнорируют реальную зависимость юридического лица от других субъектов права. Такая конструкция стала нередко противоречить публичным интересам, в частности, препятствовать проведению политики, направленной на защиту национальной экономики. В некоторых случаях судебная, административная практика, а также законодательство капиталистических стран стали использовать теорию контроля, в соответствии с которой компания имеет национальность той страны, лица которой осуществляют над ней фактический контроль. В доктрине стали разграничивать личный статут и национальность юридического лица. По существу, во всех развитых капиталистических странах при определении статута одного и того же юридического лица, но в разных сферах общественных отношений используют различные критерии установления его государственной принадлежности.

Эффективное правовое регулирование ТНК предполагает, чтобы это предприятие выступало как единый адресат предписаний, в частности, Кодекса поведения ТНК. Это значит, что их должны исполнять все юридические лица, принадлежащие к ТНК. В этой связи правомерно поставить вопрос о пределах имущественной ответственности головной компании по обязательствам зависимой фирмы. Установление солидарной или субсидиарной ответственности материнского общества за долги дочерней компании во всех случаях противоречит самой идее юридического лица и стирает грань между различными организационно-правовыми формами деятельности ТНК за границей. Очевидно, что такая общая ответственность может иметь место только в тех сферах отношений, где в правовом документе обязанности возлагаются именно на транснациональную компанию как таковую. В проекте Кодекса поведения ТНК, представленном от имени Группы-77, перечисляются основные обязанности этих монополий в принимающих странах. В их числе: обязанность невмешательства во внутренние дела; принцип уважения национального суверенитета; обязанность ТНК способствовать достижению национальных целей развития; она должна также содействовать ликвидации режима расизма и апартеида на Юге Африки.

Вместе с тем нельзя пройти и мимо того, что в Кодексе поведения ТНК определяются не только их обязанности по отношению к государству, но и их права, гарантии интересов. ТНК предоставляется: право на жизнеспособность, что означает недопустимость создания для них помех, если ТНК не нарушают своих договорных обязательств; право на получение компенсации в случае национализации; право на недискриминацию по сравнению с местными предприятиями. Наконец, принимающая страна должна исходить в отношениях с транснациональной монополией из принципов международного права и так называемых здоровых коммерческих принципов. Представляется, что перечисленные обязанности государства по отношению к ТНК в известной степени превращают указанный Кодекс поведения ТНК в кодекс поведения государств, принимающих ТНК, что отвечает давним устремлениям корпораций получить единообразный инвестиционный кодекс, освещенный авторитетом международного публичного права. Не спасает положения и оговорка, включенная в проект, что применение положений об обязанностях государства должно сочетаться с должным уважением к суверенным правам государств и применяемым национальным законам и правилам.

Эффективность разрабатываемого кодекса будет в немалой степени зависеть от того, в какой правовой форме он будет принят: многосторонней международной конвенции, обязательной для подписавших ее государств.

Заключение

В международном частном праве при правоотношениях с иностранным элементом всегда возникает так называемый коллизионный вопрос: необходимо решить, какой из двух коллидирующих законов подлежит применению — действующий на территории, где находится суд, рассматривающий дело, или иностранный закон, т.е. закон той страны, к которой относится иностранный элемент в рассматриваемом деле. В свете изложенного можно сделать вывод о том, что касается правового положения ТНК в науке международного частного права ,ТНК не являются субъектами международного права в силу того, что в настоящее время не существует каких-либо международно-правовых норм, предоставляющих им права и обязанности в точном юридическом значении этих терминов.

Для решения вышеуказанных задач считаю, что необходимо:

- разработать и использовать многосторонний международный режим регулирования на основе унификации имеющихся норм в отношении ТНК, регулирующих создание и деятельность транснациональных корпораций. Это означает, что унифицированные нормы, включенные в соответствующие универсальные международные договоры, имплементируются в национальные правовые системы стран-участниц который, по моему мнению, станет эффективным регулятором деятельности ТНК с учетом специфики регулирования ТНК как на национальном, так и региональном уровне.

- для должного уровня правового регулирования деятельности ТНК улучшить внутреннее законодательство а именно подчинить деятельность филиалов и дочерних предприятий ТНК национальному законодательству принимающей страны.

- заключение двухсторонних инвестиционных соглашений между заинтересованными странами

Проблемами регулирования деятельности ТНК выступают, во-первых, стремление стран базирования ТНК распространить внутреннее законодательство на зарубежные отделения компаний; во-вторых, недостаточность институтов национального законодательства принимающих государств.

Международная практика показывает, что в настоящий момент наиболее распространенным способом регулирования деятельности ТНК является именно заключение договоров между принимающей страной и страной базирования.

Однако, особая природа ТНК осложняет надзор за ними со стороны отдельных стран или даже групп стран. Сегодня ни одно государство не может утверждать, что оно обладает юрисдикцией над всеми частями одной ТНК в целом. Поэтому очевидно, что для эффективного регулирования деятельности транснациональных корпораций необходимы совместные действия всех государств.

# Список использованной литературы

Нормативно-правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и четвертая) от 18 дек. 2006 г. № 230-ФЗ [Текст] : принят Гос. Думой 1 нояб. 2004 г. (ред. от 08.11.2008) // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 52 (ч. 1). – Ст. 5496 ; 2008. – № 45. – Ст. 5147.
2. Федеральный закон "Об акционерных обществах" от 18.07.2009 N 181-ФЗ[Текст]:Принят Государственной Думой 24 ноября 1995 года. : с изм., внесенными Федеральными законами от 18.07.2009 N 181-ФЗ. (ред. от 18.07.2009 )// Собрание законодательства РФ. -1996.-№1.-Ст.1; № 25.
3. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ [Текст]: принят Государственной Думой ФС РФ 27.09.2002 года. : с изм., внесенными Федеральными законами от 26.10.2002 N 127-ФЗ. (ред. от 26.10.2002)// Собрание законодательства РФ.-2002.- № 2 .
4. Федеральный Закон "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" от 13.10.1995 № 164-ФЗ [Текст]: принят Государственной думой 21 ноября 2003 года, одобрен Советом Федерации 26 ноября 2003 года . : с изм., внесенными Федеральными законами от от 02.02.2006 N 19-ФЗ. (ред. от 02.02.2006)//Собрание законодательства РФ. -2010.-№42, ст. 3923.
5. Постановление Правительства РФ от 8 июня 1994 г. № 655 "О государственной регистрационной палате при Министерстве экономики Российской Федерации" [Текст] (ред. от 03.10.2002)// Собрание Законодательства РФ. — 1994.

Международные договоры

1. "О содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно – финансовых, страховых, смешанных транснациональных объединений": соглашение стран СНГ от 15 апреля 1994г.[Текст](ред. от 01.11.1999 )// Бюллетень международных договоров – 1994 - N 10- С. 25-27.
2. "О признании негосударственных организаций": конвенция Совета Европы от 24 апреля 1986 г.:[Текст]:. конвенции Совета Европы и Российская Федерация.: сборник документов – М.: Норма, 2002. – С.115-118.
3. "О содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно - финансовых, страховых, смешанных транснациональных объединений" соглашение стран СНГ от 15 апреля 1994г. [Текст]// Бюллетень международных договоров - 1994 - N 10- С. 25-27.
4. "О партнерстве и сотрудничестве" соглашение, подписанное Россией и Европейским союзом 24 июня 1994 г. . и ратифицированное 25.11.1996 г.: конвенции Совета Европы и Российская Федерация.:[Текст] сборник документов - М.: Норма, 2002. - С.145-148.
5. Конвенция "О разрешении инвестиционных споров между государствами и лицами других государств" .Вступила в силу 14 октября 1966 г.[Текст] сборник документов - М.: Норма, 2002. ст (18,20,25).

Специальная литература

1. Богуславский М.М. Международное частное право [Текст]: Учебник / М.М. Богуславский. – М.: Юристъ, 2004. – 604 с.
2. Гаврилов В.В. Теории согласования международных и внутригосударственных правовых норм [Текст]: Советский ежегодник международного права // Государство и право. — 2005. — № 12
3. Кашкин С.Ю., Кондратьев А.В. Юридические лица в ЕС: вопросы правового регулирования [Текст]: //Советский ежегодник международного права // Юрист-международник. — 2004. — № 4.
4. Ляликова Л.А. Транснациональные корпорации и проблема определения их национальности [Текст]: // Советский ежегодник международного права. 1981. — М., 1982.
5. Марышева Н.И. Международное частное право [Текст]: Учебник /Отв. ред. Н.И. Марышева.- М.: Юристъ, 2004.-604 с
6. Осминин Б.И. Международно-правовая регламентация деятельности транснациональных корпораций [Текст]: / Б.И. Осминин // Известия вузов. Правоведение. - 1982. - № 4. - С. 74-75.
7. Щеглов С.С. Регулирование деятельности транснациональных корпораций [Текст]: Учебник// С.С. Щеглов // Юрист. - 2007. - №12. – С. 12-17.