

К ВОПРОСУ О ПРАВОВОМ СТАТУСЕ ТНК

А.С. Алехина, магистрант
Северо-Западный институт управления РАНХиГС
(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI:10.24412/2500-1000-2023-11-1-24-29

Аннотация. В статье поднимается дискуссионный вопрос о международно-правовом статусе транснациональных компаний, который лежит в основе проблемы эффективного регулирования деятельности ТНК. Автор выдвигает предложение по оптимизации правового регулирования ТНК в рамках региональных интеграционных образований. Также важным представился анализ правоведческих позиций относительно признания ТНК субъектом международного права. Кроме того, нельзя не отметить, что некоторые опасения вызывает условная «вседозволенность» ТНК в экономическом и политическом аспектах, которая допускается в виду значительности влияния этих коммерческих мастодонтов на мировую экономику в целом.

Ключевые слова: транснациональная компания, субъект международного права, правовой статус, источники права регулирования деятельности, экономическая безопасность.

Современная мировая экономика основана на углубляющихся интеграционных процессах, в которых огромная роль отведена деятельности ТНК. Еще с XVII века международная коммерческая деятельность играет важнейшую роль в развитии мирового хозяйства и экономики в целом, стремясь увеличить прибыль, коммерсанты объединяли капитал для расширения производства. Одной из форм интенсивного развития международных экономических отношений стало создание транснациональных компаний. Ярким примером в контексте прообраза современной ТНК является Британская Ост-Индская компания, владевшая международными активами и подразделениями по всему миру. Практика показала, что перенос производства в регионы очень выгоден с точки зрения ресурса рабочей силы и сокращения производственных издержек. Стоит отметить, что 50% мировой промышленности приходится на ТНК, 70% мировой торговли осуществляется также ТНК, а бюджеты некоторых корпораций превышают бюджеты целых государств.

Важно отметить, что на основании статистических и аналитических данных можно выделить три региональных «центра», лидирующих по количеству зарегистрированных в их юрисдикции ТНК: Се-

верная Америка, Восточная Азия (Китай, Сингапур, Тайвань, Малайзия, Южная Корея) и Западная Европа [1]. Стоит сказать, что в рейтинге Fortune Global 500 первые две позиции занимают американские Walmart и Amazon, с выручкой 572,75 и 469,82 млрд долларов соответственно, а третье и четвертое место китайские State Grid и China National Petroleum с выручкой 460,62 и 411,69 млрд долларов [2]. Данное уточнение важно для понимания географии наиболее интенсивного развития ТНК и отслеживания экономических предпосылок таких высоких показателей. Также стоит подчеркнуть, что корпорации развивающихся (или новых индустриальных) государств уже не первый год входят в список 500 крупнейших мировых ТНК. Там представлены, кроме ТНК Китая, корпорации Республики Корея, Бразилии, Мексики, Сингапура, Тайваня, Таиланда, Турции, Индии, Саудовской Аравии и др. Но наиболее значительная часть самых крупных по объемам годового дохода (или объемам продаж) ТНК мира по-прежнему представлена компаниями развитых стран, прежде всего, стран «большой семерки» [3]. На совокупный объем продаж корпораций США, Японии, Германии, Великобритании, Канады, Франции и Италии

приходится более 55% суммарного объема продаж 500 крупнейших ТНК мира.

Безусловно ТНК является самой эффективной бизнес-моделью для осуществления международной коммерческой деятельности. Различные функции отдельных подразделений ТНК (производство, производственные услуги, послепродажное обслуживание, НИОКР и т.д.) вышли ныне не только за рамки корпоративных границ, но и за пределы национальных государств, где размещается штаб-квартира материнской ТНК. К числу транснациональных относятся не только производственные компании, но и транснациональные банки, страховые, аудиторские, инвестиционные, телекоммуникационные и прочие компании [3].

Возникает также вопрос относительно правового регулирования деятельности ТНК, их правосубъектности и последствий двойственного понимания правовой природы данной коммерческой структуры. ТНК в наше время главные игроки на арене мировой экономики, вопрос в том, есть ли судья и по каким правилам идет игра. Как видится, природа ТНК носит имперский характер, эволюционирующий в неокOLONIALИЗМ. В таком случае насколько экономически безопасно поощрение деятельности ТНК на территории развивающихся государств?

Учитывая уникальность правовой природы ТНК, а именно обязательственную экстерриториальность и отсутствие четкого нормативного определения юридической ответственности этих организаций, представляется необходимым рассмотреть определения, приводимые различными источниками и деятелями научной мысли с целью анализа существующей нормативной основы регулирования деятельности ТНК.

В соответствии с позицией таких авторитетных организаций, как ЮНКТАД и ООН, а именно исходя из данных ежегодно публикуемого Доклада о мировых инвестициях ЮНКТАД транснациональная компания представляет собой предприятие, образованное в любой организационно-правовой форме и состоящее из материнских (parent enterprises) и контролиру-

емых зарубежных подразделений (foreign affiliates), находящихся, непосредственно, в стране базирования и принимающих государствах и территориях. Также ТНК должна обладать не менее чем 10% голосующих акций материнских предприятий или аналогичной долей в уставном капитале для некорпоративных форм собственности.

В Проекте норм ООН, касающихся обязанностей транснациональных корпораций и других предприятий в области прав человека, ТНК определяется в качестве экономического субъекта, действующего более чем в одной стране, или группа экономических субъектов, действующих в двух или более странах – независимо от их правовой формы, будь то в стране происхождения или стране деятельности, и будь то индивидуально или коллективно [4].

Нельзя не упомянуть также в контексте полемики относительно определения ТНК, Кодекс поведения транснациональных корпораций. Процесс согласования Проекта Кодекса не завершен до сих пор и в настоящее время речь идет уже о принятии Резолюции ООН в рамках деятельности ЭКОСОС. У данного документа был шанс стать по истине краеугольным камнем международно-правового регулирования деятельности ТНК, несмотря на, по мнению экспертов, его рекомендательный характер. М.М. Богуславский полагает, что «после их [Кодексы поведения] принятия, они в еще большей степени послужат определенной моделью для формулирования норм национального законодательства». Таким образом, правовед подчеркивает отсутствие механизма прямого действия у подобных норм, соответственно и необходимость их имплементации в законодательства сторон соглашения для закрепления прав и обязанностей доктринально [5]. На основании последней принятой ЭКОСОС редакции Кодекса 1988 г., объект регулирования, а именно транснациональные корпорации, представляют собой предприятия независимо от страны происхождения и формы собственности на них, включая частные государственные или смешанные предприятия с отделениями в двух или более странах, которые

функционируют в соответствии с системой принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и общую стратегию через один или несколько центров по принятию решений, и в рамках которых отделения таким образом связаны между собой (будь то отношения собственности или иные отношения), что одно или несколько из них может оказывать существенное влияние на деятельность других, и в частности разделить с ними знания, ресурсы и ответственность [6].

Такое исчерпывающее определение дано в целях закрепления факта ответственности ТНК с долей государственного капитала, а также обозначения общности стратегии, политики принятия решений в материнской организации и подразделениях. Однако, несмотря на всю комплексность проекта и многообещающее содержание, Кодекс Поведения ТНК при его окончательном принятии будет иметь рекомендательный характер и применить его в качестве нормы право не представляется возможным. Представляется оптимальным гармонизация национальных законодательств государств, заинтересованными в регламентации деятельности ТНК, в целях уточнения аспектов правового регулирования. Представляется, что весьма эффективным могло бы стать проведение комплекса мероприятий, направленного на достижение консенсуса между материнскими странами и принимающими государствами, включающего учреждение конференции для обсуждения актуальных проблем в контексте деятельности ТНК, контроль экономического влияния на развивающиеся страны региональными комиссиями, а также отраслевое законодательство. Внедрение политики открытости ТНК и условной прозрачности экономической деятельности данного субъекта безусловно произвели бы положительный эффект на его международный имидж. Кроме того, по мнению автора, имеет смысл развивать инициативу по подписанию региональных соглашений в рамках интеграционных образований, учитывая фундаментальность правового «запроса» современной коммерческой среды и масштабность деятельности

этих особенных субъектов экономического оборота.

Наиболее важным аспектом в осознании правовой неопределенности статуса ТНК является международная правосубъектность данных структур, а именно полемичность отнесения таких компаний к кругу субъектов международного права в целом. Во многом это обусловлено отсутствием точного и согласованного на международном уровне определения ТНК, а также регулятивных нормативно-правовых актов, которые бы позволили достичь консенсуса в решении указанной теоретической проблемы, имеющей практические последствия. Предположение о мультиюрисдикционной природе ТНК, дает правоведам начальный импульс к аналитике основополагающих признаков наличия международной правосубъектности. Существует большое количество концепций, связанных с механизмом определения международной правосубъектности. Но стоит отметить, что все сводится к понятию государственности и суверенитета, по крайней мере в более ретроспективных теориях. Например, консервативные концепции представляются достаточно ограниченными в виду строгости критериев. Согласно этим позициям, субъект международного права должен соответствовать трем институциональным условиям: иметь способность заключать международные соглашения, устанавливать дипломатические связи и выдвигать международные требования, кроме того, еще и пользоваться иммунитетом и привилегиями в национальных юрисдикциях [7]. Очевидно, что речь идет только о суверенных государствах, если презюмируется выполнение всех условий. Данные концепции лишены динамичности и плюрализма, что не соответствует самой отраслевой специфике международного права. «Монолитность» взглядов в таком аспекте не кажется благоприятной для совершенствования норм права. Второе направление правоведаческой мысли представляет более гибкий подход, а именно устанавливается лишь один критерий: способность иметь права и нести обязанности по международному праву. По мнению Х. Лаутерпахта, спо-

способности заключать международные договоры и предъявлять международные претензии не имеют определяющего значения [8]. Имеется также альтернативная позиция, согласно которой субъект международного права должен соответствовать двум критериям: способности обладать международными правами и обязанностями и защищать свои права путем предъявления международных требований [9]. Таким образом, предполагается, что круг субъектов международного права может быть довольно обширным. Это соответствует современным потребностям мирового сообщества. Представляется перспективным развивать концепцию открытой международной правосубъектности, доктринально и практически.

В этом аспекте уместным видится отметить теорию норвежского юриста Ф. Сейерстеда об «объективной международной личности» международных организаций, суть которой заключается в том, что международная организация получает качество субъекта международного права не в результате волеизъявления государств, нашедшего свое закрепление в учредительном акте организации, а в силу того, что качество международной правосубъектности является ее неотъемлемой частью. Аналогия с правосубъектностью физического лица интересна с точки зрения понимания правовой природы этой категории в целом [10].

Касательно же более детального анализа «традиционных» взглядов, издревле считалось, что международное право регулирует только «сделки между суверенами». Но с появлением, например, международных организаций круг субъектов международного права постепенно начал расширяться. Позитивисты утверждают, что государства, которые так или иначе являются первичными субъектами международного права, могут наделить определенную организацию, правами и обязанностями субъекта международного права, тем самым подтвердив его производную правосубъектность. Иначе говоря, устанавливается зависимость от воли государства или группы государств. Здесь интересно упомянуть позицию профессора

М.А. Таубе, предложившего расширить понятие суверенной власти, в основе которой лежит суверенная воля, и распространить ее на других участников международных отношений, называя их «экстерриториальными суверенами» [11]. То есть субъект приобретает по своей сути автономную суверенность, которая не зависит от воли государства.

Существует мнение, что в виду комплексности и уникальности такой структуры, при определении правосубъектности, целесообразно первоначально наделить правами и обязанностями отдельные предприятия, входящие в ТНК, и далее исходить из возможности признания категории «сложного» субъекта права. Но каждый из отдельных субъектов сложной системы является частью правоотношений с участием иностранного элемента, а значит можно говорить о мультиюрисдикционности в аспекте правового регулирования, даже с учетом проблемы определения применимого права.

Необходимо отметить, что на протяжении всей своей истории развитие международного права было под влиянием требований международной жизни, а также различных экономических и политических факторов. Нельзя также забывать и о проблеме наличия у ТНК именно международной правоспособности и дееспособности. Как видится, данный факт должен быть презюмирован в виду осуществления коммерческой и производственной деятельности на территории государства, отличного от государства регистрации. Другими словами, статус экстерриториальности субъекта должен служить основанием для его признания *субъектом международного права*. Относительно роли государства в присвоении статуса субъекта международного права ТНК, представляется иллюзорной эффективность наделения обязательством инициировать эту процедуру для корпораций, имеющих филиалы зарубежом, так как международный характер деятельности ТНК носит конклюдентную природу. ТНК являются *de facto* участниками мирового экономического оборота на правах уникального юридического лица и в целях достижения со-

гласованной позиции, удовлетворяющей все стороны, задействованные в данном дискурсе, а именно отдельные государства, транснациональные компании и мировое сообщество, необходимо расширить перечень субъектов международного права.

Резюмируя вышеперечисленные доводы, необходимо заключить, что правовой статус транснациональных компаний является синтезом доктринальных концепций и современной экономической реальности. Выводы о необходимости разработки механизма эффективного правового регулирования деятельности ТНК обусловлены спорностью определения правосубъектно-

сти этих организаций. У ТНК есть перспектива стать не только движущей силой мирового рынка, но и инициировать «революцию» в международном праве в виду уникальности своей правовой природы. Представляется, что ТНК не что иное, как продукт глобального вектора экономического развития, а именно международной экономической интеграции. Таким образом, ТНК не поддаются общепринятой категоризации в качестве того или иного субъекта права, но являются политической и экономической реальностью, которая выражает себя в запутанном разнообразии юридических форм и устройств.

Библиографический список

1. Орлова Н.Л. Роль азиатских транснациональных корпораций в международном бизнесе: эффекты глобализации / Н.Л. Орлова, К.Д. Гвасалия // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2017. – № 4. – Т. 2. – С. 50-55.
2. Рейтинг Fortune Global 500. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fortune.com/ranking/global500/> (28.10.2023).
3. Родионова И.А., Дирин Д.А. Крупнейшие транснациональные корпорации мира: сдвиги в страновой и секторальной принадлежности // Географический вестник. – 2023. – №1 (64). – С. 53.
4. Нормы, касающиеся обязанностей транснациональных корпораций и других предприятий в области прав человека. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/901925098> (28.10.2023).
5. Ганюшкина Е.Б. Кодексы поведения, оказывающие влияние на формирование международного экономического права // Московский журнал международного права. – 2006. – № 1. – С. 326-359.
6. Нормы, касающиеся обязанностей транснациональных корпораций и других предприятий в области прав человека. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/901925098> (28.10.2023).
7. Dominicé C. La personnalité juridique dans le système du droit des gens // Theory of International Law at the Threshold of the 21st Century. Essays in honour of Krzysztof Skubiszewski / ed. by J. Makarczyk. The Hague. – 1996. – P. 147-171.
8. Lauterpacht H. The Subjects of International Law. //International Law. Being the Collected Papers of Hersch Lauterpacht. Vol. 1: The General Works ed. by E. Lauterpacht. Cambridge, – 1970. – P. 568.
9. Гигинейшвили М.Т. Правосубъектность транснациональных корпораций // Общество: политика, экономика, право. – 2018. – №6 (59).
10. Seyersted F. International Personality of international Organizations // The Indian Journal of International Law. – 1964. – Vol. 4. № 1.
11. Тарасова Л.Н. Проблемы правомерности признания за транснациональными корпорациями международной правосубъектности // Вестник Московского финансово-юридического университета. – 2013. – №3. – С. 127.

TO THE QUESTION OF THE LEGAL STATUS OF TRANSNATIONAL COMPANIES

A.S. Alekhina, *Graduate Student*

**North-West Institute of Management – The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
(Russia, St. Petersburg)**

***Abstract.** The article raises the controversial issue of the international legal status of transnational companies, which is at the heart of the problem of effective regulation of TNCs. The author proposes to optimize the legal regulation of TNCs in the framework of regional integration formations. Another important issue is the analysis of jurisprudential positions regarding the recognition of TNCs as a subject of international law. In addition, it should be noted that some concerns are raised by the conditional "permissiveness" of TNCs in economic and political aspects, which is allowed in view of the significant influence of these commercial mastodons on the world economy in whole.*

***Keywords:** transnational company, international legal entity, legal status, sources of the legal regulation of activity, economic security.*