

М. КАМАЛОВ

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

МОНОГРАФИЯ

**МИНИСТЕРСТВО ЮСТИЦИИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН
ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

М.М.КАМАЛОВ

**ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ
КОРПОРАЦИЙ**

Монография

Ташкент – 2018

Рекомендовано для опубликования Научно-методическим советом Ташкентского государственного юридического университета в качестве монографии (протокол №1 от 24 октября 2018 года).

УДК 347.721 (035.3) (575.1)

Камалов М. Проблемы правового регулирования транснациональных корпораций. Монография.
– Т.: ТГЮУ, 2018. – 144 стр.

Ответственный редактор:

Н.Имамов – доктор юридических наук, профессор

Рецензенты:

И.Рустамбеков – доктор юридических наук, доцент

Б.Мусаев – доктор философии (PhD) по юридическим наукам

Данная монография посвящена изучению проблем правового регулирования транснациональных корпораций, статуса корпораций, организации их деятельности, взаимоотношения между субъектами корпоративного права.

В настоящей монографии, автор, проводит анализ существующих взглядов на понятие правового статуса транснациональных корпораций, исследуется корпоративное законодательство, а также рассматриваются вопросы корпоративного управления.

Данная монография предназначена для студентов и магистрантов высших учебных заведений, научных сотрудников и представителей практики, чья деятельность связана с корпоративным правом.

© М.Камалов
©Ташкентский государственный юридический университет 2018 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
Глава 1. Понятие и правовая природа транснациональных корпораций	
1.1. Место и роль транснациональных корпораций в современных международно-экономических отношениях.....	6
1.2. Юридическая природа и особенности правового статуса транснациональных корпораций как субъекта международного частного права.....	18
1.3. Доктрины о правовом регулировании деятельности транснациональных корпораций.....	32
Глава 2. Классификация и особенности правового статуса отдельных видов транснациональных корпораций	
2.1. Основания классификации и формы транснациональных корпораций.....	59
2.2. Юридическая природа и характерные особенности правосубъектности холдингов.....	66
2.3. Юридические основания формирования и правовой статус финансово-промышленных групп.....	78
Глава 3. Состояние и перспективы совершенствования правового регулирования деятельности транснациональных корпораций в Республике Узбекистана	
3.1. Значение транснациональных корпораций в инвестиционных процессах Республики Узбекистан.....	96
3.2. Состояние нормативно-правового регулирования деятельности транснациональных корпораций в Республике Узбекистан.....	103
3.3. Проблемы и перспективы совершенствования правового регулирования транснациональных корпораций в Узбекистане.....	116
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	127
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	129

ВВЕДЕНИЕ

Развитие современных внешнеэкономических отношений в Республике Узбекистан обуславливает необходимость их надлежащего правового регулирования. Появление новых субъектов права, сочетающих в своей деятельности публично-правовые и частноправовые начала, требует переосмысления правового регулирования трансграничной деятельности в рамках национального законодательства.

В Послании Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева от 22 декабря 2017 года к национальному парламенту были затронуты самые важные и актуальные вопросы политического, социально-экономического и демократического развития. Прежде всего, заметил Президент, необходимо создать эффективную систему привлечения иностранных кредитов и инвестиций, научиться расчетливо использовать каждый цент. Для этого инициирована разработка программы технологического развития Узбекистана и модернизации внутреннего рынка.

Транснациональные корпорации (далее – ТНК) являются основным источником иностранных инвестиций в мировой экономике. Объемы их инвестиций сравнимы с годовым оборотом отдельных государств, а деятельность охватывает большинство стран. На сегодняшний день число ТНК составляет около 60 000, причем около 500 000 филиалов распространены по всему миру¹.

Согласно информации Европейской комиссии, транснациональные корпорации контролируют более половины международной торговли².

При этом транснационализация являет собой важнейшую составляющую процессов глобализации, поскольку выступает наиболее существенным элементом, обеспечивающих единство функционирования мировой экономики. Через ТНК проходят финансовые и товарные потоки, определяющие развитие мирового хозяйства.

Процессы транснационализации возникли для обеспечения движения капитала из стран с его избытком в страны с его дефицитом, где, однако, в избытке имеются другие факторы

¹ UNCTAD Handbook of Statistics 2018 - International trade in services.

² Marcel Kordos*, Sergej Vojtovic. Transnational corporations in the global world economic environment// Procedia - Social and Behavioral Sciences 230 (2016) 150 – 158.

производства, которые не могут быть рационально использованы из-за нехватки финансовых средств. Кроме того, эти процессы стимулируются потребностью в уменьшении рисков путем размещения капитала в разных странах, а также стремлением рационализировать налогообложение и таможенных издержек. Соответственно, транснационализация деятельности крупных корпораций опосредованно ведет к выравниванию экономических условий в различных странах.

Занимая, таким образом, центральное место в современной мирохозяйственной системе, ТНК оказывают все большее влияние на международные отношения и мировую экономику в целом, ход которой во многом определяется особенностями их развития.

Транснациональные корпорации являются относительно новыми и малоизученными субъектами для национальной правовой науки. Опыт зарубежных стран в регулировании таких отношений позволяет прояснить сущность транснациональной корпораций, как субъектов права, а так же создать систему эффективного правового регулирования их деятельности. Развитие высоких технологий, занятость населения, трансфертные цены, занижение прибыли являются только частью проблем, возникающих в связи с деятельностью транснациональных корпораций.

Создание нового правового института, регулирующего отношения с участием транснациональных корпораций следует рассматривать как часть инвестиционной политики. Как и любое другое явление, транснациональные корпорации требуют многопланового исследования: экономического, правового, социального и других.

В Узбекистане прослеживается явная недостаточность теоретического изучения столь актуального и многогранного вопроса как правовой статус ТНК в направлении создания открытой рыночной экономики в нашей стране. Общеизвестно, что экономика более безопасна, когда развивается в рамках права.

Целью изучения правового регулирования транснациональных корпораций является, комплексное исследование проблем правового регулирования деятельности транснациональных корпораций как субъекта международного частного права и выработка научно-практических рекомендаций по совершенствованию законодательства Республики Узбекистан в целях дальнейшего привлечения иностранных инвестиций в экономику Узбекистана.

Глава 1

ПОНЯТИЕ И ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

1.1. Место и роль транснациональных корпораций в современных международно-экономических отношениях

Процессы транснационализации производства и капитала, выражением которых стали ТНК, являются основой и движущей силой глобализации мировой экономики. Являясь ведущим фактором глобализации экономики, ТНК представляют собой наиболее мощную часть корпоративного бизнеса, действуют в международных масштабах и играют ведущую роль в укреплении мирохозяйственных связей. Через структуры ТНК проходят финансовые и товарные потоки, определяющие развитие мирового хозяйства.

Мировой опыт свидетельствует о том, что опорными столпами рыночной экономики, залогом ее высокой эффективности являются финансово-промышленные группы, холдинговые и трастовые компании, транснациональные корпорации. Их надо создавать, гибко направляя на реализацию приоритетных общенациональных экономических, научно-технических и социальных целей и оказывать всемерную поддержку при выходе на мировой рынок.

Как отмечают Т.Л. Василевский и М.А. Налевьева: «Глобальные корпорации конца XX и начала XXI века стали локомотивами инновационно-инвестиционного процесса в мировой экономике»¹.

Основным инструментом расширения ТНК служат прямые иностранные инвестиции, позволяющие создавать в других странах дочерние предприятия, как путем строительства новых юридических лиц, так и взятия под контроль и реконструкции существующих. Экспорт капиталов в виде прямых инвестиций растет вдвое-втрое быстрее, чем мировая торговля².

Если обратиться к эволюции развития института ТНК, то нужно отметить, что оно происходило в несколько этапов.

Некоторые фирмы, обладающие признаками транснациональных корпораций, появились очень давно. Так, East India Company образовалась в 1600 г., некоторые другие крупные

¹ Транснациональных корпораций в мировом хозяйстве // Российский экономический журнал. – 2003. – № 2. – С.53.

² Фаминский И.П. Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России. – М.: Республика, 2004. – С. 124.

фирмы существуют уже не одно столетие.

Однако в основном формирование транснациональных корпораций начинается в конце XIX века, когда за пределами национальных границ начинает осуществляться экспансия в форме ссудного капитала, т.е. осуществляется экспорт капитала для получения более высокого процента за рубежом, чем это возможно внутри страны, что впоследствии получило название «портфельное инвестирование»¹.

После Второй мировой войны масштабы экспорта капитала за национальные границы возрастают, но происходит это в форме прямых зарубежных инвестиций. Зарубежное производство, которое ранее носило эпизодический характер, стало значительным, даже определяющим фактором, отличительной чертой международной компании нового типа.

С начала 1950-х годов международные корпорации начинают активные действия по завоеванию мировых рынков. Этому способствовала политика либерализации международных экономических связей, появление на политической арене многих новых независимых государств, растущий мировой потребительский спрос и другие факторы².

В 1990-е годы сфера влияния ТНК расширилась. Во-первых, они сумели открыть для себя некоторые новые регионы: с распадом Советского Союза и сменой ориентации в бывших социалистических странах система мирового рынка распространилась на значительные территории.

Во-вторых, ускорилась глобализация финансового сектора и интеграция финансовых рынков. Возникли огромные транснациональные финансовые конгломераты. Глобальные финансовые потоки стали значимым фактором международных экономических отношений.

В-третьих, процессы приватизации и коммерциализации открыли новые рынки и отрасли, которые ранее были не доступны или же доступны с существенными ограничениями.

В-четвертых, по ряду причин конкуренция ожесточилась. Особо

¹ Например, крупным экспортером капитала в начале XX века была Великобритания. Характерен вывоз капитала из промышленно развитых стран. В период 1903-1913 гг., экспорт капитала из Англии составлял в среднем 7% от национального дохода. В целом на долю Англии до 1914 г. приходилось более 50% всего экспортированного международного капитала. В 1913 году свыше 90 % зарубежных инвестиций приходились на портфельные инвестиции. Шиман М.: Государство и транснациональные компании // Проблемы теории и практики управления. – М, 1999. – С.75.

² Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. – М.: Туран, 1996. – С. 301.

значимыми факторами стали распространение технологической революции; конвергенция технологических возможностей во многих отраслях производства, облегчающая быструю имитацию и появление различных видов товаров с лучшими качествами; слияния корпораций в мировом масштабе. Формирование новых рамок корпоративного сотрудничества и стратегических союзов усилило интенсивность и расширило территориальное распространение конкуренции. На рынке появились новые конкуренты, в частности из азиатских стран¹.

Сегодня укрепление ТНК в экономике превратило их в главный структурный элемент мирового хозяйства, валютно-кредитных и финансовых отношений. Возвышение транснационального капитала соответствует качественно новому уровню международного обобществления. Главным средством становятся глобальная внутрифирменная и межфирменная кооперация производства, совместные научно-исследовательские проекты, углубление международного разделения труда на технологической и кооперационной базе, в основном благодаря межнациональным взаимосвязям предприятий ТНК. Особенностью процесса транснационализации стало активное развитие новых форм взаимного сотрудничества ТНК разных стран².

Об актуальности проблемы увеличения роли и влияния транснациональных корпораций весьма убедительно свидетельствует такой институциональный факт как передача в 1993 году исследований транснациональных корпораций от специализированного органа ООН (UNCTC) – специализированному отделу ЮНКТАД³.

ТНК делают ставку на высокий уровень социально-экономического развития, на емкость национальных рынков, на растущий потребительский спрос. Две трети общих продаж товаров и более 40% общих продаж услуг, осуществляемых филиалами ТНК, приходится на местные рынки иностранных государств. Объемы продаж зарубежных филиалов растут быстрее, чем прямой экспорт материнских компаний. В странах Азии, где происходит быстрое

¹ Михали Шимаи. Роль и влияние транснациональных корпораций в глобальных сдвигах в конце XX столетия // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 3.

² Хусаинов Б., Багаева Н. Транснациональные корпорации и прямые иностранные инвестиции в мировой экономике // Экономика и статистика. – 2003. – № 4. – С. 24.

³ Щетинин В. Роль Транснациональных корпораций в мировом хозяйстве и их воздействие на международную конкуренцию. – М., 1997.

повышение жизненного уровня населения и увеличивается его покупательная способность, филиалы ТНК переориентируются на обслуживание местных рынков¹.

Создание и функционирование транснациональных компаний (ТНК) выступает наиболее распространенной формой экспорта капитала. Сегодня транснациональными являются практически все крупнейшие и известнейшие предпринимательские фирмы Западной Европы, США, Юго-Восточной Азии – точнее, трудно найти крупную зарубежную фирму, тем более корпорацию, которая бы не вела свою деятельность в разных странах, на разных континентах.

Проведенный сравнительный анализ позволяет констатировать, что американские ТНК играют ведущую роль в мире. Так, на первом месте по объему зарубежных активов (а именно по этому параметру распределяются места в списке ведущих ТНК) идет американская корпорация Apple, зарубежные активы которой составили 605 млрд. долларов. В первой десятке рассматриваемого списка ТНК представлены четыре корпорации. Наряду с General Electric, это Vodafone Group Plc, Royal Dutch/Shell Group, British Petroleum Company Plc.

Также в первой десятке указанного списка есть представители Франции и Японии. Это японский автогигант Toyota Motor Corporation и французская компания Total.

В настоящее время сто крупнейших (по размеру зарубежных активов) ТНК владеют в своих иностранных филиалах активами на сумму в 1,8 трлн. долл., контролируя, по оценкам, пятую часть глобальных зарубежных активов. Местом базирования крупнейших ТНК являются, как правило, развитые страны. В Европейском союзе, США и Японии базируется 87 из ста крупнейших ТНК, и на них приходится 88% зарубежных активов этих компаний. В развивающихся странах основным местом базирования ТНК являются Китай, Республика Корея, Гонконг, Мексика, Бразилия, ЮАР. В США на пять крупнейших ТНК приходится пятая часть всех иностранных инвестиций страны (а доля двадцати пяти ТНК составляет 50%). Огромную роль играют ТНК в вывозе капитала из Норвегии и Австралии, где на пять крупнейших ТНК приходится соответственно 64 и 45%².

¹ Машихина Е.В., Григорян Е.С. Влияние транснациональных корпораций на развитие международных отношений. <http://www.law.edu.ru>

² Г.Н. Саришвили. Регулирование деятельности ТНК в мировой экономике// Мировая экономика// Российский внешнеэкономический вестник, - 2012 (2). Стр. 3-5.

На сегодняшний день, основными конкурентами ТНК из США являются корпорации стран Европейского Союза (ЕС). Общее их число из десяти стран ЕС, представленных в списке 100 крупнейших ТНК мира, составило 32. За последние годы число европейских ТНК в этом списке уменьшается, в то время как число корпораций из других регионов увеличивается.

Сравнительный анализ американских и европейских ТНК показывает следующее. Объем совокупных зарубежных активов ТНК США более чем в два раза превышает аналогичный показатель ближайших конкурентов – французских ТНК, и более чем в 2,5 раза – показатель немецких компаний. Совокупные показатели 2000 крупнейших компаний в 2016 году – \$35 трлн. выручки, \$2,4 трлн. прибыли. Они управляют активами на \$163 трлн., а рыночная капитализация достигает \$44 трлн¹.

Таким образом, на сегодняшний день ТНК фактически контролируют две трети мировой торговли. Усилению ТНК, как и крупного капитала как такового, объективно способствуют кризисные ситуации. В частности, в ходе «азиатского кризиса» 1997-1998 годов с фондовых рынков Юго-Восточной Азии практически ушел мелкий и средний капитал, зависимый от перепадов конъюнктуры. Его заменил пришедший крупный капитал, создающий нужную конъюнктуру не только на национальном, но и на региональном, а в ряде случаев – и мировом уровне².

В сложившейся ситуации возрастает роль транснационального бизнеса представленного в форме транснациональной корпорации, а также транснационального объединения (ТО).

Наиболее активно среди государств СНГ создание ТНК и ТО идет в России. Наиболее крупными являются «Газпром» (далее – Газпром), ПАО «Лукойл», ПАО «Нефтяная компания «Роснефть». В состав ФПГ вошли также крупные финансовые структуры: АО «Сбербанк России», Банк ВТБ, Московская биржа, Банк «ФК открытие»³.

В топливно-энергетическом комплексе СНГ создано более 30-и транснациональных компаний. Такие структуры созданы и функционируют в Белоруссии, Казахстане, России, Украине.

¹ См. Рейтинг крупнейших публичных компаний мира — «Forbes Global 2000» за 2016 год [Электронный ресурс]. — Журнал Forbes. Режим доступа: <http://forbes.net.ua/business/1416864-forbes-global-2000-krupnejshie-kompanii-mira>.

² Соколинский В.М. Феномен глобализации: надежды и сомнения. // Финансовый бизнес. – 2004 – №3. – С. 57.

³ Фирсова Е.В., Красюкова Н.Л. Транснациональные корпорации в экономике России//<http://evansys.com>.

Наиболее активное участие в создании транснациональных корпораций государств Содружества принимают АО «ЛУКОЙЛ», АО «Газпром», (Россия), ГНК «Мунайгаз» (Казахстан), АО «Укргазпром» (Украина), Государственная нефтяная компания Азербайджанской Республики¹.

Общая тенденция присутствия ТНК в СНГ показала, что ближе к 2000 году на рынке стран СНГ, наряду с зарубежными, появились российские ТНК и начали постепенно смещать зарубежные ТНК посредством выкупа доли акций в уставном фонде предприятий. В качестве примера можно назвать «ТВЭЛ», вложившего инвестиции в добычу урана в Казахстане, «Атомредметзолото», осуществившего капиталовложения в горно-химический комбинат в Узбекистане, «Вимм-Билль-Данн», имеющего молокозаводы на Украине, в Узбекистане и в Киргизии. Более того, следует также отметить присутствие на рынках большинства стран СНГ российских операторов сотовой связи, таких как «МТС» и «Вымпелком».

Ежегодный доклад ЮНКТАД «О мировых инвестициях» от 2017 года, преимущественно был посвящен ТНК из развивающихся стран и государств с переходной экономикой. В СНГ инвестиции вкладывались в рынок потребительских товаров и природные ресурсы. По оценке ЮНКТАД, объем поступления в 2017 году прямых иностранных инвестиций из развитых стран наоборот существенно вырос, речь идет о притоке 23 млрд. долларов².

Очевидно, что деятельность ТНК ведет к интеграции и интернационализации только в тех отраслях экономики, которые определены получением максимальной прибыли. Развивающиеся страны СНГ, будучи принимающими странами, в целом выигрывают от притока инвестиций. Трудящиеся и поставщики, обслуживающие новые предприятия, наряду с местными властями, получающими налоги, выигрывают больше, чем теряют конкурирующие местные инвесторы.

Соответственно, транснациональные корпорации, располагая дочерними компаниями в различных странах мира, с учетом неравномерности развития экономики этих стран имеют возможность маневрировать ресурсами, готовой продукцией, в целях снижения издержек и усиления конкурентных позиций на национальных

¹ См. Рейтинг самых дорогих публичных компаний российских компаний-2017. <http://www.riarating.ru/infografika/20170131/630054676.html>

² См. Ежегодный доклад ЮНКТАД, доступен на web сайте: unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeia2017d4_en.pdf

рынках разных государств. Вхождение ТНК на национальный рынок является выгодным не только самим ТНК, но и внутренней экономике, так как позволяет решить ряд серьезных задач, как:

- сокращение безработицы;
- насыщение рынка товарами за счет развертывания конкуренции между ТНК на внутреннем рынке;
- техническое перевооружение и реконструкция действующих производственных мощностей, пополнение бюджета налогами от деятельности ТНК¹.

Однако ТНК оказывают и негативное воздействие на национальные экономики. Так, классический рынок свободной конкуренции, которому соответствуют постулаты либерализма, исчезает после возникновения транснациональной монополии².

Деятельность ТНК в принимающих странах помимо этого, также сопряжена с опасностью нанесения огромного ущерба экологии и природным ресурсам развивающихся государств. В настоящее время в прессе можно найти достаточно информации о случаях злоупотребления природой со стороны ТНК в процессе добычи нефти и газа. Примером такого негативного последствия может служить энергетический проект «Сахалин-2», осуществляемый на территории Российской Федерации при участии корпорации «Sakhalin Energy». Как результат незаконных действий ТНК в рамках данного проекта был вырублен лес, нанесен огромный ущерб водным объектам и акватории местности проведения работ³.

Помимо этого, важно понимать, что, как правило, ТНК экономически намного сильнее, чем большинство принимающих их стран. Они нередко стараются использовать свою мощь⁴, чтобы оказывать давление на местные правительства, принуждая их минимизировать свои налоговые обязательства или добиваясь получения особых льгот в финансовой сфере, инфраструктуре, защите рынка и т.д. В качестве ответных акций многие страны применяют запреты и ограничения, а также национализацию и

¹ Семенов К.А. Транснациональные корпорации // Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарики, 1998. – С.159.

² Казаков И.А. Транснациональные корпорации и элементы регулирования в мировом экономическом пространстве // Вестник Московского университета. Сер. 6, Экономика. - 2000. – С.71.

³ <http://www.rg.ru/2006/10/21/sahalin.html>

⁴ Действительно, экономическая сила многих ТНК сопоставима с государствами средних размеров. Например, объемы продаж американской корпорации General Motors превышают валовой внутренний продукт такой страны как Дания. Совокупные же продажи зарубежных филиалов 100 крупнейших нефинансовых ТНК в 2002 году составили 2,4 трлн долл., или 24% от объема мирового экспорта товаров и услуг. http://www.ptpu.ru/issues/4_99/10_4_99.htm

экспроприацию собственности.

Как отмечает М.И.Кулагин: «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»¹.

По мнению Хусаинова Б.Д., ТНК являются мощными конкурентами отечественных компаний и теснят их на внутреннем рынке, мешая динамике их развития, свободные перемещения транснационального капитала могут подорвать стабильность национальных валют и создать реальную угрозу экономической безопасности национальных экономик развивающихся стран и новых формирующихся рынков, также транснациональный капитал, защищая свои интересы, способен оказывать мощное политическое давление на принимающие страны в направлении, не всегда совпадающем с их национальными интересами².

Ученые, в частности Арсеньев М.С., утверждает, что ТНК также может противодействовать реализации экономической политики принимающих государств посредством использования механизма трансфертного ценообразования³. Под трансфертным ценообразованием в мировой практике налогообложения понимается установление в сделках между аффилированными лицами внутри ТНК таких цен, которые, как правило, отличаются от рыночных цен на реализуемые аналогичные товары, услуги (работы). Трансфертное ценообразование используется, главным образом, во избежание налогообложения путем занижения цены и перемещения налогооблагаемой базы в сторону предприятий (зарубежных отделений ТНК), зарегистрированных в оффшорных зонах.

К примеру, если у юридического лица, зарегистрированного в одной из стран СНГ с высокими ставками налогов, появится потребность в услугах, оказываемых со стороны ТНК, то в этом случае ТНК в первоочередном порядке до заключения договора будет рассматривать уровень прибыли, подлежащей поступлению в

¹ Кулагин М.И. Избранные труды по акционерному и торговому праву. <http://www.consultant.ru>

²Хусаинов Б.Д. Транснациональные корпорации и национальные экономики: сравнительный анализ развития. вестник угуэс. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика. № 4 (6), 2013.- С.15-21.

³Арсеньев М. С. Транснациональные корпорации // Российский экономический журнал. – 2001. – № 12. – С. 35.

результате оказанных услуг. Если для ТНК, как одной целой корпорации, прибыльнее оказывать услуги через отделение находящееся в стране с умеренной системой налогообложения, то ТНК принимает решение заключить договор от имени этого отделения. В действительности, ТНК заключает два договора вместо одного.

Первый договор заключается на большую сумму с отделением ТНК из страны с умеренной системой налогообложения, и в некоторой степени этот договор приобретает характер притворной сделки, то есть прикрывает второй договор на символическую сумму, который заключается с другим отделением ТНК, находящимся в стране регистрации Заказчика. По договорам услуги должны будут оказываться двумя отделениями ТНК, хотя фактически только одно отделение, то есть отделение, находящееся в стране Заказчика будет вовлечено в процесс оказания услуг. В результате Заказчик оплачивает 100% стоимости услуг двум отделениям ТНК, расположенным в разных странах, и получает 100% услуг со стороны только одного отделения ТНК. С юридической точки зрения первый и второй договор не вызывает сомнений, но этот механизм (два договора) помогает ТНК прибегнуть к трансфертному ценообразованию и скрыть реальную налогооблагаемую базу.

В результате, внутри ТНК проводится политика, согласно которой в странах с высокими ставками налогов отделениям ТНК запрещается хранить на банковских счетах большие финансовые средства, равно как и заключать договора на сумму, превышающую лимит, определенный со стороны головного предприятия ТНК. Поэтому, основной объем прибыли от продаж скапливается на банковском счете отделения ТНК, находящегося в стране с умеренной системой налогообложения, либо в оффшорных зонах.

В свою очередь, в случае если у отделения, находящегося в стране с высокими ставками налогообложения, возникнет потребность в финансовых средствах, то головное предприятие ТНК предоставляет беспроцентный займ, который не подлежит налогообложению и является неким вспомогательным рычагом, обеспечивающим работоспособность механизма трансфертного ценообразования.

Механизм трансфертного ценообразования в первую очередь применяется ТНК как средство налогового планирования, а также для уклонения от уплаты налога на прибыль. В целях прекращения

практики уклонения от налогообложения, в налоговом законодательстве стран СНГ, таких как Российская Федерация и Республика Казахстан, была предусмотрена норма, согласно которой налоговый орган уполномочивается корректировать цены договоров в случае выявления факта отклонения от рыночной цены за аналогичную продукцию (услуги, работы).

Однако практика показала, что данная норма неработоспособна, поскольку понятие рыночной цены для большинства товаров (работ, услуг) в законодательстве вышеупомянутых государств не определено.¹

Далее отметим, что ТНК в своем развитии и функционировании опираются на всевозможные организационно формы ведения международного бизнеса. В связи с чем, американский ученый Чандлер А., в своем тезисе «Стратегия и структура» предусмотрел, что при выборе организационной формы своего бизнеса на рынке принимающей страны для ТНК следует учитывать свою маркетинговую стратегию, а также исходить из рентабельности отдельной организационной формы для ТНК.² В тоже время как профессор Мучлински П.Т. полагает, что при выборе приемлемой организационной формы ТНК существенным фактором служит свобода выбора той или иной организационно - правовой формы предусмотренного в законодательстве отдельного государства.³

Ряд факторов, таких как, характер бизнес деятельности, рентабельность, требования законодательства принимающей страны оказывают влияние на выбор той или иной организационной формы бизнеса.⁴ В этой связи, для корпорации, важно выбрать оптимальную организационную форму с учетом всех вышеупомянутых факторов. В корпоративном праве зарубежных государств принято разделять организационные формы ТНК на те, которые организованы на основе договора и те которые появляются посредством учреждения юридического лица.⁵

Далее возникает вопрос о формах ведения бизнеса доступных для ТНК. На наш взгляд, на сегодняшний день в Республике

¹ См. Ст. 40 Налогового Кодекса Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ.

² Chandler A.D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. – NY.:MIT Press, 1962.

³ Muchlinski P.T. Multinational Enterprises and the Law. – L.: Blackwell Publishers Ltd. – P. 60 – 61.

⁴ Schmitthoff C.M. The Multinational enterprise in the United Kingdom – L.,1973. – P. 27.

⁵ Tindall R.E. Multinational Enterprises. – NY:Oceana publishers, 1975.

Узбекистан, исходя из условий действующего законодательства, существуют следующие три формы организации международного бизнеса:

- создание либо долевое участие в уставном фонде юридического лица на территории Республики Узбекистан;
- закрепление налогового статуса иностранного юридического лица, но без создания юридического лица на территории Республики Узбекистан;
- присутствие ТНК на основе договорных отношений (без создания юридического лица и закрепления налогового статуса).

Создание либо долевое участие в уставном фонде юридического лица как организационной формы бизнеса позволяет иностранному инвестору осуществлять эффективное управление деятельностью своего аффилированного лица, и тем самым увеличить круг влияния и роль ТНК в принимающих странах. Вопрос эффективного управления аффилированными лицами представляет собой особенную важность для ТНК. По мнению профессора П.Дикена, крупные ТНК, имеющие свою корпоративную стратегию развития, стремятся сделать ее единой в рамках своих представительств, филиалов и дочерних предприятий. В этой связи, для ТНК немаловажно присутствие на рынке принимающей страны своего аффилированного лица в форме юридического лица.¹

Второй разновидностью организационной формы международного бизнеса является закрепление налогового статуса иностранного юридического лица (нерезидента) в стране базирования, но без создания юридического лица. Такой случай имеет место, когда иностранное юридическое лицо по контракту оказывает услуги другому юридическому лицу, зарегистрированному согласно национального законодательства, и при этом имеет место деятельности по извлечению дохода на территории базирования. Другими словами, у иностранного юридического лица существует постоянное место деятельности (постоянное учреждение), через которое оно полностью или частично осуществляет предпринимательскую деятельность.

Следует помнить, что термин «постоянное учреждение» применяется только для определения налогового статуса нерезидента и не имеет организационно-правового значения. Соответственно, от

¹ Dicken P. The Roepke Lecture in Economic Geography. Global Local Tensions. Firms and States in the Global Space-Economy // Economic Geography. – 1994. – №70. – P.101 – 120.

нерезидента не требуется регистрировать отдельное предприятие для целей создания постоянного учреждения.

Третьей разновидностью организационной формы международного бизнеса, посредством которой ТНК приходит на рынок развивающихся государств, основана на договоре. Таким образом, для ТНК существует альтернатива вхождения на рынки отдельных государств посредством заключения договора на передачу технологии, ноу-хау, лицензии.

Следовательно, посредством договора между ТНК и национальным юридическим лицом (принимающей стороной) могут возникнуть взаимоотношения контроля и подчинения, в силу чего ТНК передает принимающей стороне технологию производства определенной продукции или оказания услуг, при этом контролируя ее деятельность в рамках заключенного договора. Договорные отношения подразделяются на два вида:

1) нацеленные на дистрибьютерство определенной продукции на отдельной территории;

2) нацеленные на производство определенной продукции на отдельной территории.¹

В заключении следует отметить, что законодательство Республики Узбекистан предусматривает многообразие организационных форм ведения международного бизнеса и устанавливает гарантии их осуществления. В тоже время, присутствие ТНК на рынке любого государства имеет существенное влияние на темп развития ее экономики. В связи с чем, для каждой принимающей страны особенно важно создать соответствующую законодательную базу которая позволила бы ТНК учредить свое законное присутствие на ее территории. Каждая из рассмотренных выше организационных форм бизнеса имеет свое преимущество и для ТНК выбор той или иной организационной формы в большей мере зависит от непосредственно характера ее деятельности в принимающей стране.

¹ Muchlinski P.T. Op.cit. – P. 63 – 65.

1.2. Юридическая природа и особенности правового статуса транснациональных корпораций как субъекта международного частного права

Для проведения научного анализа правового статуса транснациональных корпораций и их инвестиционной деятельности в системе международного частного права необходимо выработать понятие ТНК, как субъекта права. Выделение существенных признаков ТНК в современных условиях имеет, к тому же, и практическое значение, поскольку неопределенность в определении субъекта не позволяет создать систему эффективного правового регулирования отношений с участием ТНК.

Большинство работ, посвященных деятельности ТНК, сделано экономистами, поскольку ТНК являются, по своей сути, основной формой концентрации и монополизации капитала в процессе глобализации мировой экономики. В настоящий момент экономистами не выработано единого и общепризнанного определения ТНК. Кроме того, следует отметить, что экономическое определение не может надлежащим образом служить таковым в правовой науке.

Экономическое определение ТНК не может быть применено в качестве правовой категории по следующим причинам:

- экономическое определение содержит термины, не применимые в правовой науке;
- содержание одних и тех же терминов в экономической и правовой науках является разным.

Соответственно, определение ТНК, как правовая категория, требует иного отличного от экономического подхода.

Однако мы не отказываемся от использования вообще результатов исследований экономистов в ходе разработки правового определения ТНК. Так, представители экономической науки в настоящее время наиболее полно исследовали деятельность ТНК и выделили их существенные признаки.

- ТНК представляет собой одну из возможных разновидностей объединения предприятий, действующих на международном рынке. Все корпорации, которые действуют в масштабе мирового экономического пространства, обозначают как международные корпорации, которые подразделяются на две основные группы —

собственно ТНК и многонациональные корпорации¹. Их разграничивают в основном по признаку принадлежности капитала физическим или юридическим лицам одного или нескольких государств соответственно, ТНК являются национальными по принадлежности капитала и международными по сфере деятельности. В других источниках указанные международные корпорации называют международными монополиями, для определения которых в последнее время, особенно под влиянием международных организаций, используется термин «ТНК»²;

- является крупной международной компанией, которая структурно представлена совокупностью других компаний, имеющих различный юридический статус и действующих в двух и более государствах³;

- имеет определенную интегрированную структуру, которая включает материнскую компанию, а также дочерние, зависимые компании и филиалы⁴;

- интегрированная структура позволяет ТНК проводить общую внутрифирменную политику, так как решения для группы компаний принимаются из единого центра⁵.

Соответственно, в современных работах по экономике ТНК определяется как «фирма, корпорация, компания, осуществляющая основную часть своих операций за пределами страны, в которой она зарегистрирована, чаще в нескольких странах, где она имеет сеть отделений, филиалов, предприятий»⁶.

Как отмечает В.М. Шумилов: «Транснациональные компании используются в качестве механизмов переплетения, состыковки, согласования частных интересов, как средство освоения иностранных, международных товарных, инвестиционных, финансовых рынков на микроуровне международных экономических отношений. Разумеется, многонациональные предприятия предстают как своего рода ударная сила, применяемая развитыми государствами в своей внешнеэкономической политике для обеспечения

¹ Авдокушин, Е. Ф. Международные экономические отношения: учеб. пособие. 5-е изд. – М.: ИВЦ "Маркетинг", 2000. – С. 190.

² Международные экономические отношения/ Под ред. Н. Н. Ливенцева. 2-е изд. – М.: Проспект; Велби, 2005. – С.297.

³ Семенов, К. А. Международные экономические отношения: курс лекций. М.: Гадарика, 1998. – С. 252

⁴ Яблукова, Р. З. Международные экономические отношения в вопросах и ответах: учеб. пособие. М.: Проспект, 2004. – С.24.

⁵ Фомишин, С. В. Международные экономические отношения: курс лекций. М.: Юркнига, 2004. – С. 164;

⁶Разберг Б.А. , Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. – М., 1998. – С. 127.

долгосрочных стратегических государственных интересов. Способами согласования и взаимоувязки публичных интересов на макроуровне является экономическая интеграция государств, т.е. процесс хозяйственного объединения стран на основе разделения труда между национальными экономиками, развития устойчивых взаимосвязей между ними. Фактически речь идет о создании прозрачных экономических границ и, соответственно, ограничении суверенитета государств в целях совместного решения общих задач и проблем»¹.

Существуют разные точки зрения и в правовом определении понятия ТНК.² Согласно одной из них в качестве ТНК следует рассматривать любую компанию, которая изначально зарегистрирована в одном государстве и в последствии учреждает пару филиалов либо дочерних предприятий за рубежом.³ В тоже время другая точка зрения полагает, что при определении ТНК не следует заострять внимание исключительно на юридических аспектах, а следует также учитывать вопросы финансового характера и в большей степени вопросы внутрикорпоративной политики ТНК.⁴

Однако согласно другому мнению ТНК является не единым субъектом права (коммерческой организацией, пусть и имеющей свои обособленные подразделения в различных странах мира), а совокупностью формально самостоятельных юридических лиц, созданных на основании законодательства различных стран.⁵

Как отмечает М.Ю.Темниченко: «Правовой режим транснациональных корпораций предполагает деловую активность, осуществляемую в различных странах посредством образования в них филиалов и дочерних компаний. Эти компании имеют относительно самостоятельные службы производства и сбыта

¹Шумилов В.М. Глобализация мировой экономики и глобальная правовая система // Внешнеэкономический бюллетень. – 2002. – № 8. – С. 75–76.

² В научной 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 характерным. 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.

³ Emmott Bill. Survey on Multinational // 'The Economist'. – 1993. – March 27. – P. 17 – 19.

⁴Griffin J. The Power of Host Countries Over the Multinational: Lifting the Veil in the European Community and the United States // Law and Policy in International Business. – 1974. – P. 407.

⁵ Щеглов С.С. Определение понятия транснациональной корпорации и предпосылки возникновения ТНК // Научно-практический журнал Юрист – 2008 - №3.-С. 27

готовой продукции, научно-исследовательских разработок, услуг потребителям и др. В целом, они составляют единый крупный производственный комплекс с правом собственности над акционерным капиталом только представителей страны-учредителя. В то же время филиалы и дочерние компании могут быть смешанными предприятиями с преимущественно национальным участием страны базирования»¹.

«Совокупность такой вертикальной по признаку подчиненности системы образований, указывает Л.А. Лунц, не обладает юридически оформленным единством. С правовой точки зрения это конгломерат юридических лиц различной национальности, каждое из входящих в данную систему разного рода образований, разбросанных, как сказано, по разным странам, может быть юридическим лицом со своим личным статусом (по признаку места инкорпорации или домицилия)».

С другой стороны А.О.Иншакова полагает, что «придание ТНК статуса юридически единого субъекта соответствует экономической сущности такой корпорации. Понятие ТНК должно отражать и характер «международности» данных хозяйствующих субъектов. Учитывая названные характерные особенности ТНК, ее следует определить как разновидность юридического лица, представляющего собой международное хозяйственное образование, имеющее в собственности обособленное имущество, разобценное между его структурными подразделениями, связанными между собой единым центром управления. Определение личного статуса ТНК как единого целого будет способствовать преодолению трудно разрешимых коллизий национальных правовых норм различных государств»².

В специальной юридической литературе наиболее часто встречается следующее определение ТНК. ТНК – это совокупность объединенных одной экономической целью различных самостоятельных предприятий, находящихся в разных странах и управляемых из единого центра³. Как отмечает М. М. Богуславский, экономическое единство в ТНК оформляется юридической множественностью, что служит интересам их собственников⁴. В отличие от обычных компаний стратегия деятельности ТНК

¹ Темниченко М.Ю. Транснациональные компании // Экономист. – 2003. – №1-2. – С. 16.

² Иншакова А.О. Унификация корпоративного регулирования в Европейском Союзе и Содружестве Независимых Государств. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2008. – С.13.

³ Ермолаев В.Г., Сиваков О.В. Международное частное право. Курс лекций. – М., 1998. – С.113.

⁴ Богуславский М.М. Международное частное право: Учебник. – М., 1999. – С.123.

разрабатывается головным предприятием, которое координирует деятельность зарубежных отделений.

Как отмечает И.Д. Иванов, в теории существуют различные мнения, как определять правовую природу ТНК: по национальной принадлежности их капитала, величине оборота, зарубежной доле в операциях, числу зарубежных филиалов и дочерних компаний и по структуре управления ими¹.

Короткое, но емкое выражение основных признаков ТНК дано в определении известного британского юриста К. Шмиттхоффа: «ТНК – это группа компаний с различной национальностью, связанных посредством держания акций, управленческим контролем или путем заключения договора, представляющих экономическое единство»².

При классификации ТНК в качестве ключевого критерия В.М. Шумилов использует понятие юридического лица. Характеристики ТНК можно рассматривать как соответствующие начальному этапу их зарождения, когда национальные компании осваивали зарубежные рынки посредством включения в экономическую среду иностранного государства. Однако они не отражают динамики современной структуры ТНК³.

А.В. Асосков, анализируя правовую природу ТНК, в качестве основного их признака указывает единое управление, которое неразрывно сосуществует «с признаком наличия нескольких правосубъектных образований в структуре ТНК»⁴. Отметим, что признак единого управления в ТНК носит экономический характер, в правовой сфере с ним соотносится критерий осуществления контроля одной компании в отношении другой.

В.Л. Толстых рассматривает понятие ТНК в контексте проблемы определения правосубъектности юридических лиц в международном частном праве. Для него ТНК является обобщающим понятием, правовыми формами выражения которого выступают транснациональные юридические лица, создаваемые в результате договоренности государств определенного региона признавать на своей территории статус такого юридического лица без прохождения какой-либо дополнительной процедуры допуска к

¹Иванов И.Д. Международные корпорации в мировой экономике. – М., 1976. – С. 25.

²Schmitthoff C.M. The multinational enterprise in the United Kingdom// Nationalism and the multinational enterprise: legal, economic and managerial aspects. – Leiden, 1973. – P. 24.

³Шумилов, В. М. Международное экономическое право: учебник. 3-е изд. Ростов н/Д: Феникс, 2003. – С.36.

⁴Асосков, А. В. Проблемы правового регулирования транснациональных компаний // Юридический мир. – 2000. – № 8. – С. 43.

предпринимательской деятельности на национальном рынке¹.

Развивая данный тезис, указанный автор выделил признак создания ТНК на основании международного договора. В ходе экономической интеграции на региональном уровне государства заключают соглашения, направленные на установление особого регулирования для групп компаний, на создание более благоприятных условий для деятельности совместных объединений национальных юридических лиц, а также на формирование субъектов хозяйствования с наднациональной правосубъектностью. Несомненно, что указанные субъекты также могут быть отнесены к ТНК. Именно в последнее время вопрос о разработке норм, регулирующих деятельность наднациональных субъектов права, осуществляющих хозяйственную деятельность, получил особую актуальность ввиду перспектив, открывающихся для свободы перемещения капитала и экономической интеграции внутри группы государств. Создание наднациональных субъектов хозяйственной деятельности формирует новые правовые механизмы для ТНК и в определенной мере восполняет пробел, существующий в международном регулировании их деятельности на универсальном уровне. В то же время создание ТНК на основании международного договора является лишь одним из путей их формирования².

Таким образом, в работах зарубежных исследователей в настоящее время также не выработано общепризнанного определения ТНК. Это можно объяснить, по мнению Л.А. Ляликовой, прежде всего, доктринальными различиями в определении предмета отрасли международного частного права в различных системах права³.

Деятельность ТНК, осуществляемая в области частноправовых отношений, не во всех странах рассматривается юристами как отношения регулируемые нормами международного частного права.

Российская доктрина международного частного права (М.М. Богуславский, И.С. Перетерский, Л.А. Лунц, В.П. Звеков) исходит из того, что областью регулирования являются гражданско-правовые

¹ Толстых, В. Л. Международное частное право: коллизионное регулирование. – СПб.: Юрид. центр Пресс, 2004. – С. 408 – 409.

² Там же. – С. 410 – 411.

³ Так, в работах английских (А. Дэйси, Дж. Чешир, П. Норт) и американских (Д. Биль, Г. Гудрич) авторов международное частное право рассматривается, как коллизионные вопросы выбора права и вопросы подсудности. Во Франции доктрина (А. Батиффоль, П. Саватье) относит к международному частному праву, прежде всего, нормы о гражданстве, а так же вопросы коллизии законов и международной подсудности. Польские авторы (К. Пшибыловский, М. Сосняк, В. Валашек) обычно сводят международное частное право к коллизионному праву с добавлением так называемого международного гражданского процесса.

отношения с иностранным элементом в широком смысле слова¹.

Проект кодекса поведения ТНК, разрабатывавшегося со стороны ООН в течение нескольких десятилетий, определяет ТНК как: «предприятие, будь то государственное, частное или смешанное, имеющее отделения в двух или более странах, независимо от юридической формы и области деятельности этих отделений, которое функционирует в соответствии с определенной системой принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и общую стратегию через один или более центров по принятию решений, и в рамках которого его отделения, таким образом, связаны между собой, будь то отношениями собственности или иными отношениями, что одно или несколько из них могут оказывать (оказывают) значительное влияние на деятельность других и, в частности, пользоваться общими знаниями и ресурсами и разделять ответственность с другими».²

Также отмечается что, ТНК – это корпорация, с миллиардными оборотами, состоящая из головного (материнского) предприятия, обычно располагающегося в свободно-экономических зонах, где предприятия освобождены от уплаты налогов.³ Структура ТНК состоит таким образом, что головное предприятие руководит системой фактически соподчиняющихся по вертикали отделений, филиалов, дочерних предприятий и т.п. находящихся во многих странах мира в целях извлечения максимальной прибыли посредством концентрации ресурсов, рационализации управления, использования новейших научно-технических достижений и расширения рынков сбыта вплоть до монополизации их.

Среди иных вопросов, возникающих при выработке правового определения ТНК, можно выделить следующие:

- различное содержание правовых терминов, используемых при определении ТНК в разных государствах;
- относительную новизну этого субъекта частноправовых отношений и, как следствие, его мало изученность;
- сочетание частноправового и публично-правового начал в регулировании отношений с участием ТНК;

¹ См.: Международное частное право. Учебник. 3-е изд. – М.: Юрист. 1998. – С. 22 – 23.

² UNCommission on Transnational Corporations «Transnational Corporations in World Development: a Re-examination» (UNSalesNo. E. 78.11.A.5, 1978)

³ В целях привлечения большого объема иностранных инвестиций, страны превращают отдельные города или часть города в свободно-экономическую зону, где от предприятий не взимаются налоги. По этой причине в таких городах как Гонконг базируется наибольшее число головных предприятий ТНК.

– различные направления деятельности ТНК, как по своему содержанию, так и по объему¹.

При анализе работ отечественных и зарубежных авторов, в которых проводилась исследование определения ТНК, как субъекта международного частного права, может быть выделено два основных подхода:

– первый состоит в том, что бы адаптировать в отношении ТНК нормы, применяющиеся к другим субъектам права, а именно внести соответствующие изменения в нормы, регулирующие отношения при осуществлении иностранных инвестиций, в законодательство о конкуренции, налоговое и корпоративное законодательство. При этом ТНК не будут конкретными адресатами такого регулирования, и, следовательно, не будет необходимости в выработке правового определения ТНК;

– второй подход заключается в признании неприспособленности современного законодательства для регулирования отношений с участием ТНК и необходимости создания нового правового комплексного института. Такой подход требует выработки определения ТНК в рамках отечественного права.

При определении ТНК, как субъекта права, наиболее оптимальным, на наш взгляд будет сочетание обоих подходов. То есть можно отдельно выделить нормы, регулирующие гражданско-правовые и административно-правовые отношения с участием ТНК, а так же выработать единые принципы правового регулирования ТНК в рамках национальной правовой системы, признающие за ТНК частноправовую природу.

Необходимость создания такого нового нормативно-правового института обусловлено особой значимостью отношений с участием ТНК, а так же специальными методами регулирования таких отношений.

Таким образом, с правовой точки зрения ТНК является не единым субъектом права (коммерческой организацией, пусть и имеющей свои обособленные подразделения в различных странах мира), а совокупностью формально самостоятельных юридических лиц, созданных в соответствии с законодательством различных стран.

В тоже время отдельные исследователи предлагают определять ТНК по национальной принадлежности их капитала, величине

¹ Kline J.M. International regulation transnational business: providing the missing leg of global investment standards //Transnational corporation. – 1993. – Vol. 2. – № 1. – P. 153 – 164.

оборота, зарубежной доле в операциях, характеру таких операций, числу зарубежных филиалов и дочерних компаний и по структуре управления ими.¹

По нашему мнению, в качестве исходных посылок при первом приближении к изучению феномена ТНК необходимо взять признак единого управления ТНК, сосуществующий с признаком наличия нескольких правосубъектных образований в структуре ТНК. Согласно Л. А. Лунца, экономическое единство при юридической множественности определяет существо «многонационального предприятия».²

В соответствии с разработанным ООН Кодексом поведения ТНК транснациональной корпорацией является предприятие:

- располагающее дочерними компаниями в двух или нескольких странах, независимо от юридической формы или сферы деятельности этих компаний;

- имеющее такую систему принятия решений, которая позволяет осуществлять согласованную политику и общую стратегию из одного или нескольких центров;

- при этом дочерние компании так связаны между собой через отношения собственности или другим путем, что каждая из них способна оказывать значительное влияние на деятельность других компаний и в особенности иметь доступ к знаниям, ресурсам и разделять ответственность с другими компаниями³.

В исследованиях, проводимых в рамках ООН, используется понятие ТНК, содержащееся в ряде последних ежегодных докладов ЮНКТАД по мировым инвестициям. ТНК определяется как инкорпорированная или неинкорпорированная компания, включающая в себя материнскую компанию (parent enterprise) и ее зарубежные отделения (foreign affiliates) – дочерние компании (subsidiary enterprise), ассоциированные компании (associate enterprise) и филиалы (branch). Признак контроля со стороны материнской компании определен через установление ее минимальной доли в зарубежном отделении (доля в 10 % простых акций или голосов для инкорпорированного предприятия либо ее

¹ Иванов И.Д. Международные корпорации в мировой экономике. – М., 1976. – С.24; Ляликова Л.А. Транснациональные корпорации и проблема определения их национальности // Ежегодник международного права. – 1981. – С.259.

² Лунц Л.А. Многонациональные предприятия капиталистических стран в аспекте между народного частного права // Государство и право. – 1976. – №5. – С.124.

³ Долгов С.И. Транснациональные корпорации и прямые иностранные инвестиции как основа глобализации // Глобализация экономики: новое слово или новое явление? – М., 1998. – С.101.

эквивалент для неинкорпорированного предприятия)¹.

Данные положения с большей детализацией описывают понятие ТНК. Оно содержит четкое определение критерия контроля со стороны материнской компании, а также указание на наличие определенной структуры ТНК. В то же время в определении отсутствует привязка к какой-либо национальной правовой системе.

Для характеристики ТНК в рамках ЮНКТАД применяются и определенные экономические показатели. В 1990 г. было введено понятие «индекс транснациональности компании», который определяется как сумма доли зарубежных активов компании, доли зарубежных продаж и занятости работников за рубежом в общем числе занятых². С 2002 г. ЮНКТАД публикует «индекс распространенности сети», который рассчитывается, исходя из числа стран, в которых она имеет свои отделения (филиалы)³.

Однако данные показатели не являются определяющими для ТНК признаками, так как не установлены их нижние границы, значения которых позволили бы определить, относится группа компаний к ТНК или нет. По мере исследования ТНК в теоретических работах, прежде всего, экономического содержания, стали выдвигаться дополнительные критерии отнесения группы компаний к ТНК, в том числе установление доли иностранных операций в доходах или продажах в 25 % и более нижней границы годового объема продаж в 100 млн. дол. США в год. Однако эти критерии не во всех случаях позволяли определить компанию как ТНК⁴.

Одним из критериев отнесения компании к разряду транснациональных является состав ее высшего руководства, которое, как правило, должно формироваться из подданных различных государств, чтобы исключить одностороннюю ориентацию деятельности компании на интересы какой-либо одной страны. Чтобы обеспечить многонациональность высшего управленческого слоя, необходимо практиковать подбор кадров в странах, где размещены дочерние компании ТНК, и предоставлять им возможность продвижения по службе вплоть до высшего

¹ World Investment Report 2017 // United Nations Conference on Trade and Development. http://www.unctad.org/en/docs/wir2017_en.pdf

² Градобитова, Л. Д. Транснациональные корпорации в международных экономических отношениях: учеб. пособие / Л. Д. Градобитова, Т. М. Исаченко. – М.: Анкил, 2002. – С.15.

³ Международные экономические отношения // Под ред. Н. Н. Ливенцева. 2-е изд. – М.: Проспект; Велби, 2005. – С. 302.

⁴ Градобитова, Л. Д. Указ. соч. – С. 10.

руководства, не обращая внимания на их подданства. Однако практика показывает, что чаще всего высший управленческий персонал материнской компании формируется из представителей страны ее базирования, из них же состоит и высшее руководство дочерних фирм с использованием местных кадров на рядовых должностях. Явными лидерами среди крупнейших ТНК по привлечению зарубежного персонала являются «Nestle» (97,0%) и «ABB» (93,9%).

Отличительными чертами ТНК являются: крупные масштабы собственности и хозяйственной деятельности; высокая степень транснационализации производства и капитала в результате роста зарубежной производственной деятельности; особый характер социально-экономических отношений внутри ТНК; превращение подавляющего большинства ТНК в многоотраслевые концерны.

Организационные структуры управления ТНК напрямую связаны с их сущностными характеристиками. Несмотря на обширную сеть зарубежных филиалов, представительств и дочерних фирм, ТНК имеют определенную страну базирования или страну государственной регистрации головного офиса. Высший управленческий состав головного офиса наделен полномочиями по осуществлению контроля за всей «пирамидой» компании, в том числе за ее зарубежными подразделениями.

Соответственно, транснациональные корпорации используют в своей организационной структуре различные правовые формы, выбор которых 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 над 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.

Однако по долгам филиала несет ответственность вся корпорация в целом. Главным образом по этой причине иностранные инвесторы предпочитают использовать другую форму организации предпринимательской деятельности – дочернюю компанию, то есть той компании, 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.

При этом дочернее общество не отвечает по обязательствам материнского предприятия, а та, в свою очередь, не несет ответственности по долгам дочерней компании. Кроме того, материнская компания не должна предоставлять по месту нахождения дочерней фирмы какую-либо информацию 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. «Но в целом, – как отмечает В.П. Мозолин, – преимущества, присущие данной форме инвестиций за рубежом, существенно превышают имеющиеся у нее недостатки»¹. До недавнего времени дочерние компании продолжали оставаться основной организационно-правовой формой деятельности ТНК за границей. Вместе с тем, законодательство Республики Узбекистан устанавливает, что если несостоятельность (банкротство) юридического лица вызвана неправомерными действиями лица, выступающего в качестве учредителя или собственника имущества юридического лица, который имеет право давать обязательные для этого юридического лица указания, то на такое лицо в случае недостаточности имущества юридического лица может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам². Более того, несостоятельность (банкротство) юридического лица считается вызванной учредителем или собственником, который имеет право давать обязательные для этого юридического лица указания, только в случае, если он использовал указанное право в целях совершения юридическим лицом действия, заведомо зная, что вследствие этого наступит несостоятельность (банкротство) этого

¹ Мозолин В.П. Право США и экспансия американских корпораций. – М., 1974. – С. 71.

²Статья 48 Гражданского кодекса Республики Узбекистан Часть 1 утверждена Законом Республики Узбекистан от 21.12.1995 г. N 163-I

юридического лица¹. Следует отметить, что на практике данная норма закона имеет декларативный характер и не находит своего практического применения в силу трёх причин. Во-первых, в большинстве из случаев указания учредителя принимаются устно и не фиксируются на бумаге. Во-вторых, в действиях учредителя сложно усмотреть умысел, который явно свидетельствует об осведомленности учредителя с возможностью наступления несостоятельности (банкротства) юридического лица. В-третьих, в отношении ТНК применить данную норму будет практически невозможным в силу того, что учредитель и дочернее предприятие находятся в разных юрисдикциях.

Важным признаком ТНК является наличие экономического и организационного единства, которое не имеет эквивалента в правовой сфере в виде отдельной организационно-правовой формы. Выражает такое единство система контроля, который юридические лица, входящие в ТНК, осуществляют в отношении друг друга.

На основании вышесказанного можно сделать следующие выводы касательно правовой природы ТНК.

В сфере международных экономических отношений ТНК — общепризнанный субъект международной хозяйственной деятельности. Правовой же статус ТНК вызывает много споров. На настоящий момент ТНК не является самостоятельной правовой моделью, так как не имеет стабильного и ограниченного набора правовых признаков, применяемых на базе соответствующего правового регулирования на международном или национальном уровне.

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

Во-вторых, другой особенностью служит то, что зарубежные отделения ТНК, его филиалы, дочерние общества, находясь под юрисдикцией принимающего государства, зарегистрированные в нем и формально являющиеся предприятиями данного принимающего государства, фактически для него — иностранные, т.к. зависимость от

¹ Там же.

зарубежного головного комплекса ТНК значительно сильнее и существеннее, чем от принимающего государства.

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

Другим немаловажным вопросом является вопрос признания национальной принадлежности и правосубъектности иностранных юридических лиц. В силу того, что деятельность ТНК осуществляется в нескольких странах, важно определение национальности юридического лица, его личного закона, который устанавливает объём правоспособности юридического лица. В теории и на практике выработаны несколько признаков, по которым можно квалифицировать соответствующее образование в качестве правосубъектного лица собственного или иностранного государства. К их числу относятся критерии учреждения, или регистрации, местопребывание головных органов юридического лица, а также центра эксплуатации. Более того, в некоторых ситуациях применяется критерий «контроля». Законодательство суверенных государств, определяя национальную принадлежность иностранных юридических лиц, использует теорию «инкорпорации», теорию «оседлости», теорию «эксплуатации» и теорию «контроля». В этом вопросе законодательство Республики Узбекистан, преимущественно придерживается теории «инкорпорации». Согласно данной теории для признания иностранного юридического лица достаточно факта его учреждения и существования на территории иностранного государства на момент признания в Республике Узбекистан.

Несмотря на то, что в Республике Узбекистан процедура признания национальной принадлежности, основанная на теории инкорпорации, не сопряжена с особыми сложностями, на практике, но она часто выступает объектом злоупотребления со стороны ТНК и это ведёт к негативным последствиям. ТНК, при планировании своей деятельности, с учётом намечаемых издержек заинтересовано в учреждении юридических лиц в юрисдикциях, где национальность иностранных юридических лиц определяется согласно теории «инкорпорации». Данное обстоятельство предоставляет ТНК возможность путём использования классического института юридического лица в качестве вспомогательного звена использовать

льготы, действующие в государстве принимающем инвестиции. При этом данная теория не предполагает ведение хозяйственной деятельности иностранным юридическим лицом в стране инкорпорации. Следовательно, создаётся ситуация когда формальным собственником является одно юридическое лицо, а фактическим выгодоприобретателем другое.

Таким образом, действующая практика создания целой группы взаимосвязанных юридических лиц внутри ТНК, главным образом имеет такую цель как минимизация издержек. При этом оффшорные подразделения ТНК не осуществляет хозяйственную деятельность, не имеют органа управления, достаточных финансовых средств, а служат исключительно вспомогательным звеном между материнским предприятием и зарубежными отделениями ТНК.

1.3. Доктрины о правовом регулировании деятельности транснациональных корпораций

При решении вопроса о том, какой отраслью должен регулироваться исследуемый институт мы придерживаемся следующей позиции. Правовая доктрина исходит из того, что областью международного частного права являются гражданско-правовые отношения с иностранным элементом, понимаемые в широком смысле и выходящие за пределы одного государства»¹. Деятельность иностранных корпораций, а так же деятельность отечественных корпораций за границей несут в себе иностранный элемент, что позволяет относить их к предмету регулирования международного частного права.

Английский ученый Мучлинский П., считает, что в настоящее время в науке корпоративного права сформировались три уровня правового регулирования деятельности ТНК, а именно уровень национального регулирования, уровень регионального регулирования, и уровень международного регулирования². Мы согласны с таким разграничением и далее, в рамках настоящей диссертации, проанализируем каждый из этих уровней.

Для начала, следует признать преимущество общепризнанных публично-правовых норм в регулировании деятельности

¹ Богуславский М.М. Международное частное право. Учебник. 3-е изд. – М.: Юристъ. 1998. – С. 18,

² Muchlinski P.T. Multinational Enterprises and the Law.– L.: Blackwell Publishers, 1999. – P. 107 – 111.

транснациональных корпораций перед нормами национального законодательства. На современном этапе взаимодействия между государствами невозможно установления такой системы норм, поскольку от государств требуется определенного ограничения своего суверенитета и унификации огромного объема норм. Это требует длительной работы. Экономическое значение транснациональных корпораций в мировой экономике и в экономике отдельных государств не позволяет ждать, пока государства разработают и согласуют единые нормы права, поэтому в рамках национальных правовых систем некоторых государств уже формируются новые институты, регулирующие такие отношения.

Помимо этого, важно принимать во внимание, что транснациональные компании, 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 мощностью, превосходящей нередко во много раз экономический потенциал того или иного 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. Эта мысль получила свое закрепление в основополагающих документах нового международного экономического порядка, в частности в Программе действий по установлению нового международного экономического порядка, в Декларации о новом международном экономическом порядке, принятых на VI Специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН в мае 1974 г., а также в Хартии экономических прав и обязанностей государств, одобренной XXIX сессией Генеральной Ассамблеи ООН в декабре 1974 года.

В том же году в системе ООН специальными резолюциями были созданы межправительственная Комиссия по транснациональным корпорациям и Центр по транснациональным корпорациям. В числе первоочередных задач Комиссии по ТНК указана разработка проекта

кодекса поведения ТНК. На второй сессии названной Комиссии, проходившей в марте 1976 г. в Риме, с этой целью была образована Межправительственная рабочая группа. Впоследствии она была утверждена решением Экономического и социального совета ООН (ЭКОСОС). В 1982 г. Венесуэла от имени Группы-77 представила в комиссию проект кодекса поведения ТНК¹.

Перед этими органами были поставлены задачи, выработать нормы и правила международно-правового регулирования деятельности транснациональных корпораций, а именно:

1) разработать несколько так называемых «кодексов поведения»;

2) выработать единообразные нормы, регулирующие иностранные инвестиции;

3) уточнить объем прямых иностранных инвестиций на развитие производства в принимающих странах;

4) выявить последствия взаимодействия прямых иностранных инвестиций с развитием конкуренции в принимающих их странах².

Кодексы поведения ТНК представляют собой попытку особого международного нормотворчества в виде актов рекомендательного характера. Особенностью кодексов является то, что они обозначены как многосторонние документы, регулирующие деятельность иностранных инвесторов, что само по себе является кодификацией правил поведения самих предприятий, в то время как ранее разработанные принципы международного права определяли обязательства принимающих инвестиции государств.

Цель этих кодексов состоит в том, чтобы конкретизировать нормы и принципы международных экономических отношений³.

К 1978 г. был подготовлен примерный план проекта Кодекса поведения ТНК. Уже на данном этапе обнаружились принципиальные расхождения в позициях развитых и развивающихся стран. США, например, выступали против того, чтобы Кодекс был юридически обязательным, и предлагали относить этот документ к системе международного экономического «мягкого» права (international economic «soft» law). Другими словами, предполагалось, что применение правил Кодекса будет целиком зависеть от усмотрения сторон, т.е. иметь совершенно факультативный характер.

¹ E/C. 10/1983/S/4.

² United Nations. The History of UNCTAD. – N.Y., 1985.

³ Christy P.B. Negotiating Investment in the GATT: A Call for Functionalism Michigan Journal of International Law/ Summer. –1991. – №12. – P. 786–789.

Большинство развивающихся стран отстаивало диаметрально противоположную точку зрения: кодекс должен носить обязательный характер.

То есть положения договора, с учетом интересов развивающихся стран, должны быть адресованы только ТНК и предусматривать их обязательства по отношению к принимающим государствам.

По причине противостояния между развитыми и развивающимися государствами по ряду ключевых вопросов многие кодексы поведения ТНК, разрабатывавшиеся под эгидой ООН, так и остались проектами.

Из их числа Кодекс поведения транснациональных корпораций оказался наиболее завершенным. В ходе длительных дискуссий удалось найти компромиссное решение по большинству его положений.

Общеприемлемое содержание проекта Кодекса поведения ТНК, достигнутое в середине 1980-х гг., состояло из преамбулы и следующих разделов:

- деятельность ТНК (допустимые и осуждаемые виды политической, экономической, финансовой, социальной деятельности и стандарты раскрытия информации о них);
- режим для ТНК (режим их деятельности в странах, где они оперируют, вопросы национализации, компенсации и юрисдикции);
- межправительственное сотрудничество;

Была достигнута договоренность, что Кодекс поведения ТНК будет носить рекомендательный характер в виде резолюции (декларации) Генеральной Ассамблеи ООН. Но, к сожалению, этот Кодекс, разработанный в рамках ООН, так и не был принят. Основной причиной явились существующие объективные противоречия между интересами государств–экспортеров и импортеров капитала: каждое из них стремится к достижению наиболее приемлемых результатов.

В итоге, рассмотренный Кодекс до сих пор не принят. Основной причиной явилась расхождение между позициями развитых и развивающихся государств по вопросу соотношения обязательств ТНК и государства. Помимо этого, попытки регулирования ТНК на международном уровне предпринимались в рамках других организаций.

Принятие эффективного механизма правового регулирования, в

частности, международного законодательства в сфере антимонопольного регулирования, экологии, ответственности, налогообложения позволит достичь живой конкуренции между различными ТНК на рынке развивающихся государств, пресечению возможности злоупотребления окружающей среды и планомерного распределения полезных ископаемых. Более того, это позволит сблизить налоговое законодательство и отменить индивидуальные льготы, предоставляемые отдельным ТНК, а также это позволит пресекать возможность избегания ТНК от налогообложения и создать возможность привлечения к ответственности материнское предприятие ТНК в случае принятия им небрежных решений приведших к нарушению со стороны дочернего предприятия внутригосударственного законодательства принимающей страны.

Такая система в свою очередь требует от стран создания международных учреждений, которые бы могли контролировать и координировать действия стран-участниц по вопросу исполнения многосторонних соглашений, принятых на международном уровне.

Тем не менее, комплексная работа в различных органах ООН по правовому регулированию иностранных инвестиций, осуществляемых ТНК, оказалась не безрезультатной. В ходе многолетних дискуссий были обозначены ключевые проблемы создания международно-правовой базы деятельности ТНК, в международном сообществе было достигнуто понимание необходимости установления особой системы регулирования ТНК.

В целях установления единых стандартов для правового регулирования деятельности ТНК 21 июня 1976 г. в рамках ОЭСР было одобрено Руководство по многонациональным предприятиям (OECD guidelines on Multinational Enterprises) в качестве приложения к Декларации ОЭСР о международных инвестициях и многонациональных предприятиях.¹

Руководства ОЭСР о многонациональных предприятиях (МНП), состоит из восьми разделов:

1) общая политика – указывается на четыре основные

¹ В западной литературе принято различать термины transnational corporation (транснациональная корпорация) и multinational enterprise (многонациональное предприятие). Первый, как правило, используется в документах ООН, а второй — в документах ОЭСР, Всемирного банка и других международных организаций, проводящих интересы развитых западных стран. Таким образом, цель употребления различных терминов западными исследователями заключается прежде всего в обозначении принципиальных различий в подходах к правовому регулированию данного явления. Однако с содержательной точки зрения оба этих термина имеют одно и то же наполнение, поэтому по тексту настоящей работы они зачастую используются как синонимичные (о понятии ТНК и правовом регулировании их деятельности подробнее см. последнюю главу настоящей работы).

обязанности МНП по отношению к принимающему государству:

- обязанность учитывать экономические и социальные интересы принимающего государства, включая вопросы индустриального развития, защиты окружающей среды, прав потребителей, создание новых рабочих мест, внедрение новейших технологий;

- не дискриминация по принципу национальности при подборе кандидатур на ответственные должности на территории страны, где осуществляется деятельность МНП;

- обязанность воздерживаться от дачи взяток или предоставления других незаконных преимуществ для государственных служащих принимающего государства;

- обязанность воздерживаться от незаконной политической деятельности, включая поддержку определенных кандидатур на государственные должности;

2) раскрытие информации – Руководство устанавливает рекомендуемые стандарты «прозрачности» операций МНП;

3) конкуренция – закрепляются традиционные основы антимонопольного регулирования. Особый акцент делается на обязанность воздерживаться от дискриминационного ценообразования и манипуляций с внутренними ценами как разновидностями недобросовестной конкуренции, а также на запрет создания международных картелей;

4) финансовые операции – указано на необходимость учета интересов принимающего государства, связанных со структурой платежного баланса и кредитной политикой;

5) налогообложение – зафиксирована обязанность предоставления местным налоговым органам информации (в том числе о зарубежных операциях), необходимой для правильного определения налоговых обязанностей МНП, а также обязанность воздерживаться от использования недобросовестных методов уклонения от налогообложения (например, путем применения внутренних трансфертных цен);

6) занятость и трудовые отношения;

7) защита окружающей среды (раздел включен в 1991г.);

8) наука и технологии – учет интересов принимающих государств в получении доступа к новейшим технологиям при условии соблюдения исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности.

Для координации и регулирования вопросов торговли товарами

и услугами в 1995 году была создана Всемирная торговая организация (ВТО). Надо отметить, что перед ВТО была поставлена задача, создания международной системы регулирования деятельности ТНК на основе либеральной модели.

Все предпринятые попытки по правовому регулированию ТНК на международном уровне не увенчались успехом, возможно из-за расхождений интересов развитых стран и развивающихся стран.

Стоит также заострить внимание на том обстоятельстве, что транснациональные корпорации настойчиво стремятся заполучить международно-правовую защиту своих интересов.

Впервые вопрос о признании транснациональных корпораций в качестве субъектов международного публичного права был поднят еще в Лиге Наций. После второй мировой войны, в 1946 г., правительство США внесло в ООН предложение рассмотреть вопрос о возможном предоставлении международным корпорациям самостоятельной международной правосубъектности. Указанное предложение было отвергнуто ООН как противоречащее принципу государственного суверенитета.

Вновь со всей определенностью ООН высказалась по этому вопросу в связи с принятием серии документов по новому международному экономическому порядку. Согласно п. 4 Декларации Генеральной Ассамблеи ООН об установлении нового международного экономического порядка¹ государства имеют право «на регулирование и надзор за деятельностью международных корпораций путем принятия мер в интересах национальных экономик стран, в которых действуют такие межнациональные корпорации, на основе полного суверенитета этих стран». Приведенное положение не оставляет и тени сомнения в том, что ТНК являются субъектом права лишь в национальных правовых системах, поэтому не может быть речи о публично-правовой или же «особой» правосубъектности ТНК в системе международного публичного права.

Для международного регулирования деятельности ТНК совсем не обязательно признание корпораций субъектами международного права. «Посредством международных договоров, – подчеркивает Е. Т. Усенко, – государства определяют не только свои взаимные права и обязанности, но нередко также права и обязанности своих физических и юридических лиц, то есть своих граждан и

¹ Хвойник П. Международные монополии и международная торговля // Мировая экономика и международные отношения. – 1974. – № 4. – С. 100.

организаций»¹. Выполняя обязательства, вытекающие из международного договора, направленного на регламентацию деятельности ТНК, государства могут регулировать деятельность юридических лиц, которые находятся под их юрисдикцией, через свое внутреннее законодательство согласно соответствующим нормам международного права.

Такую же последовательную позицию в этом вопросе занимает и Международный Суд ООН².

Следовательно, попытки попасть частным корпорациям в число субъектов международного публичного права не увенчались успехом. Подавляющее большинство государств не желает, чтобы деятельность ТНК осуществлялась с использованием престижа международного права. Некоторые западные исследователи с целью включения ТНК в круг субъектов международного публичного права предлагают коренным образом реформировать основные начала существующего международного права, отбросить его общепризнанные принципы, включая принцип государственного суверенитета³.

В целом следует отметить, что проблематика определения правового статуса ТНК привлекает к себе внимание различных международных институтов и организаций. К примеру, определенную роль в этом играют такие документы как: Декларация Международной организации труда о принципах, касающихся многонациональных предприятий и социальной политики 1977г, Всеобщий добровольный кодекс конкуренции 1980г. ЮНКТАД.

Одним из последних значимых событий в области международно-правового регулирования деятельности ТНК, явилось то обстоятельство, что 13 августа 2003 г. Комиссия по правам человека одобрила проект конвенции «Нормы ответственности

¹ Усенко Е. Т. Формы регулирования социалистического международного разделения труда. – М.: Международные отношения, 1965. – С. 129.

² Например, в решении от 5 февраля 1970 г. по иску Бельгии к Испании (дело компании "Барселона"). Для надлежащего понимания правового статуса ТНК весьма серьезное значение имеет решение Международного суда ООН в Гааге по этому делу, в котором были подтверждены положения о том, что международное право не предусматривает ответственности государства за действия участников гражданско-правового образования - акционерной компании) инкорпорированной и имеющей место нахождения центральных органов в третьем государстве. В основу решения Судом было положено два важных момента: во-первых, отыскание личного статуса юридического лица осуществляется на основе традиционных концепций; места инкорпорации и места "оседлости", во-вторых, у юридических лиц - субъектов гражданского права конкретного государства отсутствует международная правосубъектность. См. его изложение в : Международное частное право. – М., 1984. – С. 107-108.

³ См. подробнее: Кулагин М.И. Избранные труды по акционерному и торговому праву. 2-е изд., испр. – М.: Статут, 2004.

транснациональных корпораций», возлагающий на крупный бизнес те же обязательства, что и на государства.

Если проект норм ответственности транснациональных корпораций будет принят Генеральной ассамблеей ООН и приобретет статус конвенции, транснациональные корпорации будут обязаны воздерживаться от загрязнения окружающей среды и нарушения прав человека, «придерживаться правил честной игры в бизнесе, маркетинге и рекламной деятельности», обеспечивать потребителям «безопасность и высокое качество предлагаемых ими продуктов и услуг», а работникам - «безопасные и здоровые условия работы» и «вознаграждение, обеспечивающее адекватный уровень жизни самим рабочим и их семьям». Корпорациям будет запрещено и «получать выгоду» от «преступлений против человечности, геноцида, пыток, принудительного труда» и прочих нарушений «международного гуманитарного права». Они также обязаны следить, чтобы их продукция не использовалась нарушителями прав человека.

Региональное регулирование деятельности ТНК предпринимается в рамках ЕС (Европейского сообщества), ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития), ЛАЭС (Латиноамериканской экономической системы), СНГ (Содружества Независимых Государств) и ряда других организаций. В 1976 г. были приняты «Руководящие принципы для многонациональных предприятий ОЭСР», касающиеся различных аспектов деятельности ТНК (обнародование информации, конкуренция и др.). Принципы регулирования деятельности ТНК в ЕС были сформулированы в докладе Комиссии ЕЭС «Многонациональные предприятия и законодательство сообщества» 1973 г. Фактически регулирование в рамках этих организаций свелось к регулированию правил конкуренции и защите свободной торговли. Позиция стран Латинской Америки по рассматриваемой проблеме была выражена в принципах, сформулированных на XIX сессии Экономической комиссии ООН. В них содержались требования, предъявляемые к ТНК на территории принимающего государства. Следует отметить, что принятые документы внесли позитивный вклад в сближение латиноамериканских стран, но не оказали практического воздействия на деятельность ТНК¹.

Более конкретный результат был достигнут странами-

¹ См. подробнее: Локайчук О. В. Проблемы правового регулирования деятельности транснациональных корпораций // Сибирский Юридический Вестник. – 2001. – № 2.

участницами Андского пакта (Колумбия, Венесуэла, Боливия, Эквадор, Перу и Чили), которые приняли решение 220 «Общий режим использования иностранного капитала, товарных знаков, патентов и лицензий», ориентирующее иностранный капитал на достижение целей иностранного развития, и решение № 46 «Режим многонациональных предприятий и регулирование использования субрегионального капитала», создавшее правовую основу для учреждения многонациональных компаний (МНК) латиноамериканских стран, которые должны были способствовать дальнейшему процессу интеграции в регионе и оказывать особое содействие в противоборстве с международным капиталом. Эти документы создали базу для дальнейшего развития законодательства в области регулирования деятельности иностранных и многонациональных предприятий, действующих в странах Андской группы¹.

В 1970г. Комиссией «Договора Картахены» было принято решение о едином режиме для иностранного капитала (так называемое Решение №24). Оно вступило в силу в июне 1971г., после того как национальное законодательство всех стран Андской группы было соответствующим образом изменено. В ноябре 1976г. Комиссия одобрила текст Андского кодекса об иностранных инвестициях², который развивает и уточняет положения Решения №24. Детально разработанная система мероприятий обеспечивает достаточно жесткий контроль за деятельностью ТНК со стороны как национальных, так и межгосударственных органов, защиту национальных интересов от ее неблагоприятных последствий.

Гармонизация законодательства по ТНК в рамках Содружества Независимых Государств также является насущной необходимостью. Первым нормативно-правовым документом по созданию транснациональных корпораций является Соглашение «О содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых и смешанных транснациональных объединений», подписанное правительствами государств СНГ 15 апреля 1994г. Это соглашение стало основанием для принятия ряда документов в Содружестве о формировании транснациональных корпораций между правительствами Белоруссии, Казахстана, Узбекистана, Киргизии,

¹ Киреев А.П. Международная экономика: Учеб. пособ. для вузов. В 2-хч. Ч.1. – М., 1999. – С.305.

² Codified Text of the Andean Foreign Investment Code. Andean Commission. November 30, 1976 // International Legal Materials. – 1977, – V. XVI. – P. 138 – 158.

Таджикистана и России¹.

В марте 1998г. была подписана Конвенция о ТНК, которая констатирует правовые основы сотрудничества стран СНГ в области регулирования создания и деятельности ТНК. Республика Узбекистан участницей данной Конвенции не является.

Конвенция устанавливает правовые основы сотрудничества сторон в области регулирования, создания и деятельности транснациональных корпораций. Она определяет порядок создания и регистрации корпорации, государственную поддержку и стимулирование ее деятельности, ответственность участников, отчетность и контроль над деятельностью, право собственности на прибыль и произведенную продукцию, правовые основы регулирования социально-трудовых отношений в корпорации, порядок разрешения споров².

Конвенция предусмотрела, что определение ТНК включает в себя различные транснациональные структуры, в том числе финансово-промышленные группы, компании, концерны, холдинги, совместные предприятия, акционерные общества с иностранным участием и т.п. Следовательно, исходя из вышеупомянутых положений Конвенции, можно сказать, что любое юридическое лицо, будь то в форме акционерного общества с иностранными инвестициями, совместного предприятия, холдинга, концерна учрежденное юридическими лицами двух и более государств участниц Конвенции, признается в качестве ТНК, независимо от места регистрации юридического лица, и наличия у этого юридического лица признаков, присущих традиционным ТНК.

Таким образом, по Конвенции юридическое лицо признается в качестве ТНК не иначе как на основе национальной принадлежности его учредителей. Так, если юридическое лицо, скажем, акционерное общество с иностранными инвестициями, создается на территории Российской Федерации тремя юридическими лицами из стран участниц Конвенции, например Российская Федерация, Республика Армения, Республика Беларусь, то в этом случае за созданным юридическим лицом закрепляется статус ТНК. В то же время, если то же самое юридическое лицо будет создано на территории Республики Узбекистан, то даже в этом случае оно будет признано в качестве

¹ Комаров В. Конвенция о транснациональных корпорациях в СНГ - фундамент интеграции // Инвестиции в России. – 1998. – №10. – С. 82.

² Там же. – С.82 – 83.

ТНК тремя вышеупомянутыми странами, но не Республикой Узбекистан. Однако если это же юридическое лицо будет создано в Российской Федерации со стороны Российской Федерации, Республики Узбекистан и Республики Казахстан, то оно не будет признано как ТНК. Ключевым признаком, определяющим юридическое лицо в качестве ТНК, в рамках законодательства СНГ является государственная принадлежность учредителей данного юридического лица.

Конвенция обуславливает всяческую поддержку и поощрение ТНК со стороны государств, вплоть до беспошлинного ввоза и вывоза оборудования, инвестиционных вливаний и т.п. В части структуры управления ТНК, то есть состава высшего, исполнительного и контрольного органов, Конвенция не содержит внятных положений и ссылается на учредительные документы ТНК, которые должны соответствовать законодательству места регистрации ТНК.

В рамках региональной организации ЕврАзЭС Постановлением Межпарламентской Ассамблеи № 5-18 от 28.05.04г. на рассмотрение стран-участниц был представлен типовой проект законодательного акта «О транснациональных корпорациях», который до настоящего времени не принят¹. Однако, положения этого законодательного акта во многом схожи с положениями Конвенции 1998г. Следовательно, данный законодательный акт, даже в случае его принятия, не сможет улучшить качество законодательной базы СНГ, дать правильное определение термину ТНК и, тем самым, создать правильный механизм правового регулирования статуса и деятельности ТНК, создаваемых при участии юридических лиц государств участниц СНГ.

Тем не менее, на сегодняшний день в СНГ отсутствуют четкие внутренние и соотносимые между национальными нормативными актами юридические и экономические формулировки основных понятий, регулирующих механизм образования и деятельности ТНК. Крайне остро стоит проблема ведения консолидированного баланса и единой бухгалтерской отчетности участников транснациональной корпорации.

При разработке законодательной базы СНГ в части регулирования правового статуса и деятельности ТНК странами-участницами планировалось создать конструкцию, аналогичную

¹ Республика Узбекистан в 2008 году приостановила своё членство в ЕврАзЭС

западным ТНК, доказавшим свою высокую эффективность в странах с рыночной экономикой. Однако намеченная цель стран СНГ была реализована только наполовину и, в большей степени, не увенчалась успехом.

Это обстоятельство было вызвано тем, что страны СНГ ошибочно последовали неэффективному плану кооперации, примененному в отношении национальных экономик стран Восточной Европы.

Вследствие этого, региональное понимание, как ТНК, так и транснационального объединения (ТО) в рамках законодательства стран СНГ приобрело весьма схожий характер с международной хозяйственной организацией, действовавшей в качестве средства межотраслевого сотрудничества между странами – членами Совета Экономической Взаимопомощи.¹

Принятая законодательная база СНГ также показала, что ТНК имеет весьма схожие черты с ТО, и практически, теряет свой облик в качестве традиционной ТНК, имеющей эффективную корпоративную модель управления, базирующуюся на взаимоотношениях головного и дочернего предприятия.

При этом следует отметить, что основная часть принятых по сей день соглашений в рамках СНГ, посвящена вопросам создания и деятельности не ТНК, а ТО, в частности такой формы, как финансово-промышленная группа. Несмотря на то, что в рамках СНГ действует правовой режим в отношении ТНК и ТО, фактически, ТО остается единственной формой транснационального бизнеса, в отношении которой действует порядок правового регулирования.

Полагая, что в рамках законодательства не существует правильного определения ТНК, следовательно, нет и законодательной базы правильно регулирующей правовой статус и деятельность ТНК. Вышеупомянутая законодательная база была создана для регулирования тех транснациональных структур, которые были созданы в рамках СНГ главным образом для заполнения вакуума, образовавшегося в экономике стран СНГ в результате распада производственных связей, существовавших между предприятиями союзных республик. Эти транснациональные структуры не смогли проявить себя в полной мере, ни как средство интеграции на постсоветском пространстве, ни в качестве

¹. Токарева П.А. Учреждение межгосударственных экономических организаций стран-членов СЭВ. – М: Наука, 1976. – С.12.

альтернативы зарубежным ТНК.

Говоря о неэффективности законодательной базы СНГ, следует особо сказать о Конвенции 1998г., которая содержит в себе явные признаки некоего административного насаждения ТНК сверху, предусматривая при этом заключение межправительственного соглашения. Сегодняшняя практика создания ТНК в рамках законодательства СНГ показывает, что решение о создании ТНК, главным образом, принимается для укрепления межгосударственных, нежели межотраслевых связей между предприятиями из разных государств.

Следовательно, ТНК, созданное по законодательству СНГ, не преследует сугубо экономическую цель как традиционное ТНК, и является неким формальным индикатором успешного развития межгосударственного сотрудничества двух и более государств на постсоветском пространстве.

Следует отметить, что в большинстве случаев при создании ТНК на базе промышленных предприятий правительствами стран СНГ не учитывается реальная потребность самих предприятий в экономической интеграции. В результате, ТНК ошибочно объединяет убыточные, неэффективно функционирующие предприятия, которым необходимы иностранные инвестиции и которые не могут нужным образом отразить влияние экономической интеграции. Хотя создание ТНК в рамках законодательства СНГ не предполагает одностороннее инвестирование одного предприятия со стороны другого, а подразумевает объединение предприятий способных противостоять конкуренции и развивать совместное производство. Автор считает, что у стран СНГ сложилось неправильное понимание, согласно которому, ТНК призвано объединять, главным образом, убыточные предприятия в целях повышения их экономической рентабельности.

Такое понимание, главным образом объясняется утратой существовавших при плановой экономике хозяйственных связей стран СНГ, что повлекло за собой появление ряда убыточных предприятий на постсоветском пространстве. Более того, в большинстве случаев государства навязывают государственным предприятиям создание ТНК с другими предприятиями из стран СНГ, уверяя их в том, что ТНК является залогом успеха бизнеса. Однако эти заверения не находят своей реализации на практике.

Многие экономисты из структурных органов СНГ медлительность в создании ТНК на экономическом поле

Содружества усматривают главным образом в практическом отсутствии реальных мер их поддержки со стороны государства, а также в различиях национальных законодательных и нормативно-правовых баз, регулирующих вопросы таможенной, налоговой, финансовой, инвестиционной деятельности и вопросы создания и функционирования таких межгосударственных корпоративных структур.¹ На самом деле ни в международных договорах стран Содружества, ни в национальном законодательстве стран СНГ нет четкого механизма, определяющего порядок создания и функционирования таких межгосударственных корпоративных структур, как ТНК.

Однако основная причина неэффективной деятельности ТНК в рамках СНГ заключается в неправильном определении термина ТНК, что в свою очередь кардинально изменило его правовой статус, сделав его объединением, а не корпорацией, аналогичной традиционной ТНК. Во-первых, была изменена вертикальная структура управления ТНК, в результате чего она стала горизонтальной между формально равными партнерами из разных стран. Во-вторых, была отменена процедура проведения согласованной политики принятия решений и общей стратегии управления через один центр (головное предприятие). В-третьих, процедура создания ТНК усложнилась, предусмотрев в себе заключение межправительственного соглашения для создания ТНК. Страны СНГ не смогли достичь традиционного понимания ТНК, согласно которому в качестве ТНК следует понимать корпорацию, состоящую из головного предприятия с соподчиненными по вертикали отделениями (в той или иной правовой форме), зарегистрированными в ряде зарубежных государств, функционирующими в соответствии с определенной системой принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и общую стратегию через один и более центров.

Далее отметим, что определенный уровень регулирования деятельности ТНК составляют и двусторонние инвестиционные соглашения, которые заключаются между заинтересованными государствами.

В настоящее время двусторонние инвестиционные договоры получили широкое признание среди стран всех регионов, и их

¹ Токарева П.А. Учреждение межгосударственных экономических организаций стран-членов СЭВ. – М: Наука, 1976. – С.13.

насчитывается уже более 200. Эти договоры, которые первоначально заключались почти исключительно между развитыми и развивающимися странами, сегодня все чаще подписываются между развивающимися странами и странами с переходной экономикой, хотя в подавляющем большинстве случаев их сторонами по-прежнему являются развитые страны происхождения инвестиций и принимающие их развивающиеся страны¹.

В научной литературе дается неоднозначная оценка подобным договорам. Так, Г.К. Дмитриева отмечает тенденцию к унификации содержащихся в них норм, которая подтверждается наличием большого числа соглашений, содержащих часто аналогичные, хотя и не идентичные нормы². Эксперты ООН говорят о подтверждении международного обычая, или, по крайней мере, расширяющейся государственной практике, которая в значительной мере содействует развитию международного права в области экономического сотрудничества. Однако есть авторы, придерживающиеся иной точки зрения. В частности, В. В. Наталуха указывает, что наименее развитые страны, нуждающиеся в притоке инвестиций, заключают подобные соглашения непосредственно с ТНК, тем самым предоставляя широкие льготы для иностранного капитала. Этим закрепляется неравенство сторон и подрывается стабильность международных экономических отношений³. Тем не менее, практика показывает, что в настоящий момент наиболее распространенным способом регулирования деятельности ТНК является именно заключение договоров между принимающей страной и страной базирования.

Кроме того, следует подчеркнуть, что 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.

Говоря о внутригосударственном регулировании, следует заметить, что деятельность ТНК как единая корпорация подлежит регулированию юрисдикцией двух и более государств.

¹См.: UNCTAD. – Doc. TD/B/Com.2/EM.1/2. 21. – 1997. – March. – P. 8.

² Международное частное право: Учебн. пособ./ Под ред. Г.К. Дмитриевой. – М., 1993. – С.83.

³ Наталуха В.В. Международный частный бизнес и государство. – М., 1985. – С.132 – 133.

Следовательно, законодательство страны базирования ТНК распространяется на деятельность материнского предприятия, а законодательство принимающей страны на деятельность зарубежных отделений. Внутригосударственный уровень регулирования, главным образом призван защищать позицию государств, и направлен на получение экономической и социальной выгоды от присутствия ТНК на территории каждой из стран. Однако уязвимой стороной внутригосударственного уровня регулирования является его односторонность, которая не способна из-за территориальной ограниченности юридической силы внутригосударственных законов и организационной структуры ТНК подчинить деятельность всего ТНК контролю одного государства.

При рассмотрении внутригосударственного уровня регулирования также следует учесть вопрос об экстерриториальном применении национального законодательства одного государства на территории другого. Экстерриториальные конфликты можно разделить на две основные группы. В основе большинства экстерриториальных конфликтов лежат стремление государства, экспортирующего капитал, распространить действие своих правовых норм на дочерние («внучатые») компании, личным статутом которых является иностранное законодательство, а также попытки включить в сферу своего законодательного регулирования акты и юридические действия, имевшие место за пределами территории данного государства.

Исторически эти конфликты стали проявлять себя, прежде всего, в сфере антимонопольного (антитрестовского) законодательства и законодательства о конкуренции. Пионером при этом стали США. Первоначально Верховный суд США стоял на классических позициях: в решении 1909г. по делу «American Banana Co. vs. United States Fruit Co.» указывалось, что «законность или незаконность действий должны определяться по праву того государства, в котором они совершаются. Если же окажется, что другое государство привлекает к ответственности лицо, совершающее подобное действие, в соответствии со своими правилами, а не с правилами места совершения действия, то это будет означать вмешательство в прерогативы другого суверенного государства, что прямо запрещается доктриной вежливости государств. В этом случае государство, суверенитет которого нарушен, имеет все законные основания для сопротивления такому

вмешательству. Сущность самого понятия суверенитета выражается в том, что право создается декретами суверенного государства»¹.

Однако уже спустя два года эти принципиальные положения были подвергнуты Верховным судом США ревизии в решении 1911г. по делу «United States v. American Tobacco Co.». На основании закона Шермана было признано недействительным соглашение, заключенное в Англии между «American Tobacco Co.» и английской компанией. Суть этого соглашения, законного с точки зрения английского права, сводилась к ограничению производства и импорта в США изделий, выпускаемых данными компаниями. В решении Верховного суда США от 1913г. по делу «United States vs. Pacific and Arabic Railway & Navigation Co.» было прямо заявлено, что неприменение закона Шермана к действиям, совершенным на территории других государств, может привести к тому, что регулирование международной торговли окажется за пределами досягаемости правительства США².

В дальнейшем законодательство и судебная практика США шли по пути дальнейшего расширения экстерриториального действия своих публично-правовых норм, в частности норм, регулирующих экспортную торговлю³. Широкое распространение получила так называемая доктрина «эффекта». Впервые она была сформулирована в США судьей А. Хардом. Суть данной доктрины заключается в том, что она допускает издание правовых норм, непосредственно адресованных субъектам иностранного права в иностранных государствах, разрешает судам налагать на них ответственность за действия, которые законны и ненаказуемы по праву этих государств, если такие действия вызывали вредные результаты (последствия) в данном государстве, не считаясь с правовыми нормами и государственной политикой данных иностранных государств⁴. По

¹ Мозолин В.П. Указ. соч. – С.257.

² Там же.

³ См. подробнее: Смирнов П.С. Некоторые вопросы экстерриториального применения национального права в практике буржуазных стран // Проблемы современного международного частного права. – М., 1988. – С.239–254; Богуславский М.М., Ляликова Л.А., Светланов А.Г. Экспортное законодательство США и международное частное право // Государство и право. – 1983. – № 3.

⁴ Наиболее ярким примером применения доктрины "эффекта" является слушавшееся в 1945г. дело "US vs. Alcoa". В данном деле американский апелляционный суд второго округа установил принцип, согласно которому закон Шермана распространяется на деятельность иностранцев за рубежом, если такая деятельность оказывает влияние на конкурентную среду в США. Суть дела заключалась в том, что канадская корпорация "Aluminium Limited" была создана американской корпорацией "Aluminium Company of America" (ALCOA) в 1928г. для контроля за зарубежными активами ALCOA. К 1935г. эти две корпорации стали формально полностью независимыми. В 1931г. "Aluminium Limited" вступила в международный картель, который в 1936г. распространил свое действие на импортные операции на американском рынке. В ходе судебного разбирательства американский суд признал, что американская корпорация ALCOA не была стороной этих

мнению Верховного суда США, выраженному по одному из дел, «предписывая нормы поведения для американских граждан и юридических лиц, Конгресс вправе допускать расширение сферы действия своих законов за пределами территориальных границ США»¹.

Таким образом, учитывая то, что зарубежные отделения ТНК реализуют политику головного предприятия, необходимо учитывать то влияние, которое оказывает законодательство страны базирования на их деятельность. Страны базирования обычно регулируют поведение ТНК с помощью национального законодательства, не делая особого различия между ТНК и национальной компанией². При этом предпринимаются попытки распространить действия внутреннего законодательства стран базирования на его зарубежные отделения. Наиболее типичным примером здесь являются США, где данная позиция нашла отражение в доктрине «эффективной связи» и теории «транснационального права»³. В 1979 году в Соединенных Штатах Америки был принят закон «Об управлении экспортом» который в 1982г. распространил свое действие на зарубежные отделения американских корпораций. В частности, данный закон запретил материнским предприятиям американских ТНК торговать с компаниями из недружественных государств, что было сделано в целях защиты национальных интересов США. В результате, в силу национальной принадлежности материнского предприятия зарубежных отделений ТНК юридическая сила закона отразилась не только на деятельности самого материнского предприятия ТНК, но также всех ее зарубежных отделений находящихся в разных точках нашей планеты.

Как правило, принимающие страны с развивающейся экономикой не прибегают к применению своих законов на территории другого государства, что может подтверждаться и судебной практикой. Следовательно, судебная практика показывает, что большинство споров вытекающих из экстерриториального

картельных соглашений. Поэтому, в конечном счете перед судом встал вопрос о возможности признания канадской корпорации "Aluminium Limited" нарушителем закона Шермана. И апелляционный суд разрешил для себя этот вопрос положительно.

¹ Международное частное право: современные проблемы / отв. ред. М.М. Богуславский. – М., 1994., – С.249.

²В вопросах определения правового статуса ТНК также имеет большое значение дело Англо-Иракской нефтяной компании 1952г., разрешение которого установило в праве принцип, что договор с ТНК не приравнивается к международным (межправительственным) договорам, что было особо прогрессивно, учитывая, что в 1950-60гг. в юридических кругах была распространена обратная позиция.

³Griffin P. The Power of Host Countries Over the Multinational: Lifting the Veil in the European Community and the United States // Law and Policy in International Business. – 1994. – №6.

применения законодательства непосредственно связана с современной историей США.¹ Так, со времен Второй Мировой Войны со стороны США предпринимались попытки в экстерриториальном применении американских законов на территории других государств, которые заканчивались разногласиями между странами. Разногласия возникали по поводу определения территориальных границ в применении законодательства по антимонопольному регулированию, регулированию ценных бумаг, экспорта товаров (услуг) в недружественные страны, наложения ареста на имущество стран подозреваемых в поддержке международного терроризма. Такого рода разногласия имели место между США и ее основными партнерами в сфере торговли из Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР).

С другой стороны следует отметить, что в некоторых случаях экстерриториальное применение законодательства имеет обратный эффект. Данное обстоятельство имеет свое место, когда принимающие страны ТНК обращаются к странам базирования за защитой своих интересов посредством процесса «обратной экстерриториальности». Обычно, законодательство стран базирования предъявляет более жесткие стандарты правового регулирования ТНК, нежели законы принимающих стран. Так в одном из споров, рассмотренных в американском суде², между физическим лицом (истец) и правительством Индии (ответчик), перед судом стояла задача определить два вопроса. Первый вопрос заключался в определении юрисдикции американского суда на рассмотрение представленного дела. По второму вопросу суду следовало определить, является ли американское право применимым правом в отношении представленного дела в силу той причины, что в процессуальном и материальном праве Индии отсутствовало положение, уполномочивающее американский суд на рассмотрение дела об ответственности сторон. Истец в свою очередь, в качестве довода на применение американского права ссылаясь на тот факт, что законодательство США предоставляет более короткий срок рассмотрения дела и высокий размер компенсации убытков. Американский суд в свою очередь отклонил эти доводы и определил, что принимающие страны не должны рассматривать американское

¹ Litvak M., Maule J. Conflict Resolution and Extraterritoriality // Journal of Conflict Resolution. – 1995. – №13. – P.305.

²См.: Re Union Carbide Gas Plant Disaster at Bhopal India 634 F. 1986

право в качестве применимого права, если несчастный случай произошел на территории принимающих стран и доводы о сроках рассмотрения дела и высоком размере компенсации убытков не приемлемы. Более того, суд уточнил, что американское право не должно рассматриваться как право применяющегося на глобальном уровне, в любой точке мира, ко всем зарубежным отделениям американских компаний в вопросе определения ответственности сторон вследствие причинения вреда.

Следствием попыток США по применению своих законов на территории других стран стало принятие нормативных актов, укрепляющих национальный суверенитет этих государств. Например, в 1980 году в Англии был принят закон о защите торговых интересов, целью которого выступила защита от попыток других стран в одностороннем порядке навязывать их экономическую политику. В этой связи следует отметить, что американская доктрина не получила и международного признания.¹ В рекомендации группы экспертов ООН по ТНК в 1974 году была предложена следующая общая норма: как только филиал многонациональной корпорации создается в другой стране, законы страны базирования прекращают свое регулирующее воздействие и применяются законы принимающей страны. По мнению М.М. Богуславского, Ляlikовой Л.А. экстерриториальное применение американского законодательства находится в прямом противоречии со сложившейся доктриной и практикой различных государств в области международного частного права по вопросам определения правового статуса юридических лиц.²

Таким образом, в качестве специфики внутригосударственного регулирования деятельности ТНК можно выделить, во-первых, стремление стран базирования ТНК распространить внутреннее законодательство на зарубежные отделения, во-вторых, недостаточное развитие национального законодательства принимающих стран.

Одним из эффективных методов правового регулирования деятельности ТНК является инвестиционный договор, который должен быть заключен между принимающей страной и головным предприятием ТНК. Данная идея базируется на предложении английского профессора Б. Ченга, который предлагал сформировать

¹См.: Wallace C.D., The multinational enterprise and legal control: host state sovereignty in an era of economic globalisation. – The Hague; London: Martinus Nijhoff, 2002. – P.153.

² См.: Богуславский М.М., Ляlikова Л.А., Светланов А.Г. Экспортное законодательство США и международное частное право // Государство и право. – 1983. – № 3.

специальные правовые системы, состоящие из соглашений вне действия национальных норм, которые бы были подчинены сугубо международному праву или общим принципам права.¹

В силу того, что на международном уровне не создан правовой механизм регулирования деятельности ТНК, а также из-за неэффективности региональной законодательной базы ТНК, предполагается, что инвестиционный договор будет служить тем стержневым документом, который защитит принимающую страну от негативного влияния ТНК.

Следует особо заметить, что инвестиционный договор подлежит заключению между головным предприятием ТНК и правительством принимающей страны. Однако в большинстве случаев головным предприятием ТНК в рамках подписанного инвестиционного договора выступает не само головное предприятие, а его одно из зарубежных отделений. Причиной этому служит внутрикорпоративная политика ТНК, которая направлена на полное исключение материальной ответственности головного предприятия за ущерб, наносимый отделением ТНК в принимающей стране как результат принятого решения головным предприятием. Фактически, на практике это может происходить следующим образом, головное предприятие ТНК находящееся в Великобритании принимает решение об инвестировании финансовых средств, скажем в добычу нефти и газа на территории одной из стран СНГ. Однако головное предприятие узнает, что по национальному законодательству данной страны перед инвестированием головному предприятию ТНК следует выполнить два требования. Так, согласно первому требованию головное предприятие ТНК должно в обязательном порядке создать свое отделение (дочернее предприятие) на территории данной страны, и заключить инвестиционный договор с правительством принимающей страны, что является вторым требованием. В силу исключения материальной ответственности головное предприятие ТНК создает новое отделение в другой зарубежной стране, скажем, во Франции и это отделения, а не головное предприятие ТНК будет выступать в качестве 100% учредителя дочернего предприятия подлежащего созданию на территории страны СНГ и заключит инвестиционный договор. Для принимающей страны СНГ головным предприятием является отделение ТНК во Франции, которое не

¹ Wallace C.D. The multinational enterprise and legal control: host state sovereignty in an era of economic globalisation.–The Hague; London: Martinus Nijhoff, 2002.

обладает большими финансовыми средствами, как само головное предприятие ТНК находящееся в Великобритании.

Хотя на первый взгляд с юридической точки зрения такой расклад представляет собою вполне легальное взаимоотношение головного и дочернего предприятия ТНК, но для принимающей страны он несет за собой риск невозможности привлечения фактического головного предприятия к материальной ответственности в случае причинения вреда ее экономике и экологии. В результате, принимающая страна не сможет получить соответствующую компенсацию за нанесенный ущерб. В целях недопущения таких последствий, принимающей стране, следует в законодательном порядке предусмотреть обязательство перед иностранным инвестором намеревающегося вложить инвестиции в значимые отрасли экономики, учредить дочернее предприятие с уставным фондом равным на сумму предполагаемых капиталовложений. В остальных ситуациях ТНК удастся избежать контроля и последующей ответственности.

Инвестиционный договор должен определять права и обязанности, как ТНК, так и принимающей страны, и в, тоже время, устанавливать ответственность ТНК за нанесение ущерба экономике и экологии принимающей стране в форме уплаты штрафа в размере, в несколько раз превышающим штраф в отношении простых предприятий с иностранными инвестициями. При этом в национальное законодательство принимающей страны также следует внести соответствующие дополнения и изменения с учетом размера штрафа за правонарушения ТНК, устанавливаемого в инвестиционном договоре. Инвестиционный договор должен быть подчинен национальному законодательству принимающей страны в силу двух причин, во-первых, из-за отсутствия на международном уровне правовых документов определяющих ответственность ТНК, и, во-вторых, из-за позиции национального законодательства стран базирования головных предприятий ТНК, которое защищает интересы головных предприятий, и при этом игнорирует интересы принимающих стран.

Не менее важным аспектом деятельности ТНК в современном мире является приверженность принципу «социальной ответственности бизнеса». В последнее время ООН стала вовлекать деловое сообщество в целом и транснациональные корпорации в частности в свою работу, направленную на решение проблем

мирового развития. ООН призвала лидеров глобального предпринимательства соблюдать в своей деятельности универсальные принципы в области прав человека, трудовых стандартов и охраны окружающей среды. В результате в июле 2002г. была выдвинута инициатива «Глобальный договор», в соответствии с которой предприниматели обязуются сделать эти универсальные принципы неотъемлемой частью своей деятельности. Данная инициатива ООН представляет собой попытку ООН и предприятий содействовать отбору руководящих принципов.

В целом же на сегодняшний день корпоративная социальная ответственность рассматривается в качестве инструмента саморегулирования деятельности ТНК. В целях придания юридической значимости данному вопросу в рамках ТНК принимаются Кодексы социальной ответственности. Однако пока не существует четких стандартов в области социальной ответственности корпораций, а также нет механизма и органа контроля за выполнением требований отражённых в настоящих кодексах. В результате, нельзя утверждать, что корпоративная социальная ответственность полноправно может служить альтернативой правовому регулированию деятельности ТНК. Более того, не выработан механизм правового принуждения к исполнению обязанностей по социальной ответственности.

Таким образом, рассматривая систему регулирования деятельности ТНК нужно признать, что закрепление определенных правил, касательно функционирования ТНК именно на международном уровне имеет ряд преимуществ перед национальным и региональным регулированием, в первую очередь, из-за международного характера деятельности ТНК. Они действуют согласно нормам частного права и международная юрисдикция в отношении их, может иметь место независимо от их согласия. Однако проблема международного регулирования деятельности ТНК остается нерешенной. Пока не принято каких-либо универсальных правил, а существующие нормативные акты носят декларативный характер, поскольку не хватает механизмов реализации. По нашему мнению, наиболее эффективным должен стать именно международный уровень регулирования и контроля за деятельностью ТНК. Это та проблема, над которой еще предстоит много работать и теоретикам, и практикам.

Интенсификация развития международных экономических

связей и хозяйственной деятельности привели к появлению новых форм и видов юридических лиц, интегрированных бизнес-структур, деятельность которых распространяется за пределы границ одного государства. С одной стороны, появление таких корпораций и их объединений обусловлено происходящей в мировом сообществе и международной экономике процессом интеграции. Тесная связь развития экономик современных государств с деятельностью и сотрудничеством с транснациональными корпорациями оправдывает целесообразность изучения процессов транснационализации.

Экономическое, политическое и социальное воздействие деятельности и инвестиций ТНК на принимающие страны двояко. С одной стороны, ТНК, являясь крупными экспортерами капиталов, способны оказывать значительное стимулирующее воздействие на экономику принимающих стран: организация современного высокотехнологического производства, открытие новых рабочих мест, обучение национальных кадров современным технологиям и методам организации производства, стимулирование потребления и экспорта и т.д. С другой стороны, общеизвестными фактами являются: использование экономической мощи ТНК для оказания давления на политику принимающих государств, вмешательство в их внутренние дела, подкуп местных чиновников в интересах получения выгодных заказов, налоговых и т.п. льгот. Отсюда и широкая практика политических скандалов, коррупция; налоговые злоупотребления; попытки применения в своей деятельности законов и иных норм стран происхождения ТНК, претензии на особые привилегии, отказ признавать исключительную юрисдикцию местных судов и т.п. Экспортируя свои товары, ТНК препятствуют развитию конкурирующего национального производства. Планирование производства и торговли, осуществляемые в рамках ТНК, могут вступать в противоречие с программами экономического развития принимающих стран, подрывая выполнение этих программ.

Своей международной деятельностью ТНК оказывают неоднозначное воздействие и на страны базирования. Создавая производство за рубежом, ТНК переносят туда часть рабочих мест, которые теряются для трудящихся в стране базирования. Кроме того, ТНК, создавая зарубежные филиалы, уводят от налогообложения часть прибыли, которая в результате в виде налогов не попадает в бюджет и не может быть использована для финансирования социальных и иных программ в стране базирования.

Именно отмеченные и другие негативные особенности деятельности ТНК в принимающих странах, особенно в развивающихся, зачастую не способных оказывать в индивидуальном плане сопротивление напору со стороны ТНК, часто по финансово-экономической мощи преобладающих над принимающим государством, – явились уже с 70-х гг. XX в. причиной и стимулом для усилий, прежде всего, в рамках ООН по выработке международно-правовых норм, которые бы ставили деятельность ТНК под некий контроль, прежде всего, это относилось к пресечению попыток монополизации рынков и подавлению национальной экономики с использованием недобросовестной конкуренции, коррупции и т.п.

Подготовленный проект Кодекса поведения ТНК изначально предусматривался не для оформления в конвенционном порядке, но лишь для принятия в виде резолюции Генассамблеи ООН. Однако проект так и не был окончательно согласован. В этой связи, естественно, проект Кодекса юридически не обладает какой-либо правовой силой.

Положительным результатом многолетних работ над проектом Кодекса можно считать, однако, создание атмосферы сотрудничества для дальнейшего диалога между преследующими различные цели в отношении регулирования деятельности ТНК государствами; с одной стороны, промышленно развитыми, где ТНК имеют свои головные предприятия, а с другой стороны, – развивающимися странами, стремящимися уберечься от негативных аспектов работы ТНК.

Экономическая мощь ТНК, их влияние на мировую экономику требует от государств разработки эффективного механизма правового регулирования деятельности ТНК. В настоящее время правовое регулирование деятельности ТНК сводится к двусторонним соглашениям, хотя этот уровень регулирования является самым эффективным его масштаб распространения ограничен в силу неравенства экономического положения государств. Между тем регулирование деятельности ТНК на международном уровне имеет ряд преимуществ, в первую очередь, из-за международного характера деятельности ТНК. Однако, проблема международного регулирования деятельности ТНК остается нерешенной.

Анализ и постепенное решение проблем правового регулирования ТНК имеет большое значение для Узбекистана, поскольку присутствие ТНК на внутреннем рынке при условии

эффективного правового обеспечения их деятельности способствуют повышению уровня экономики и конкурентоспособности страны на международной арене.

Проведенный анализ, позволил прийти к выводам, что с юридической точки зрения, ТНК является не единым субъектом права, а совокупностью формально самостоятельных юридических лиц, образованных в соответствии с законодательством различных стран мира. Объектом правового регулирования остаётся каждое юридическое лицо в отдельности, а не вся группа в целом.

Сама транснациональная корпорация представляет собой группу взаимосвязанных юридических лиц, их представительств и дочерних компаний (филиалов), созданных и действующих в соответствии с законодательством нескольких (двух и более) государств, характеризующаяся наличием центральной структуры, которая осуществляет единое управление всеми членами группы путём участия в имущественных отношениях через преобладающее участие в уставном капитале (отношения основной и дочерних компаний), договор об объединении активов с целью создания группы лиц или осуществление функций инвестиционного фонда компании.

Глава 2

КЛАССИФИКАЦИЯ И ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО СТАТУСА ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

2.1. Основания классификации и формы транснациональных корпораций

Развитие рыночных взаимосвязей, наличие высокого уровня конкуренции в современной экономике объективно ведут к необходимости объединения отдельных компаний. В то же время нередко компании не идут на полное слияние, а создают тот или иной механизм взаимодействия, позволяющий им сохранить статус юридического лица и при этом сотрудничать с другими предприятиями¹. В связи с этим возникает принципиально новый вид компаний, – точнее говоря, речь идет уже не об отдельных предприятиях, а об объединениях юридических лиц.

До сих пор не существует общепринятого термина для обозначения подобных объединений. В литературе используются различные понятия: «интегрированная корпоративная структура»², «связанно-диверсифицированная система»³, «интегрированная бизнес-группа»⁴, «интергломерат» а также «метакорпорация»⁵. Однако подобные определения носят экономический, а не правовой характер, что и объясняет их многообразие.

Среди исследователей нет единообразного понимания международных хозяйственных объединений и в литературе по международной экономике принято употреблять термины «многонациональные фирмы» (multinational firms – MNF) и «многонациональные корпорации» (multinational corporation – MNC), которые используются как синонимы.

Однако наиболее распространен термин «транснациональные корпорации» (transnational corporation – TNC), которым и посвящена

¹Fukao M. Financial Integration, Corporate Governance, and the Performance of Multinational Companies. – Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1995. – P. 213.

² Винслав Ю., Дементьев В., Мелентьев А., Якутин Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Российский экономический журнал. – 1998. – №11 – 12. – С. 28.

³ Забелин П.В. Основы корпоративного управления концернами. – М.: ПРИОР, 1998. – С.3.

⁴ Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации: Учебное пособие. – М.: Русская Деловая Литература, 1999. – С.179 – 187.

⁵ Авдашева С., Дементьев В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в бизнес-группах // Российский экономический журнал. – 2000. – №1. – С.14.

настоящая монография.

В теории выделяются по организационному признаку следующие типы международных монополий:

- многонациональные корпорации,
- интернациональные корпорации,
- транснациональные компании,
- глобальные компании¹.

Многонациональные корпорации (МНК) – это, собственно, международные корпорации, объединяющие национальные компании ряда государств на производственной и научно-технической основе.

Для мультинациональных корпораций характерны полицентрический (polycentric) или региоцентрический типы взаимоотношений материнской и дочерних компаний².

С точки зрения международного частного права отличительными признаками многонациональных корпораций являются:

- наличие многонационального акционерного капитала;
- существование многонационального руководящего центра;
- комплектование администрации иностранных филиалов кадрами, знающими местные условия.

Вообще, границы между этими двумя группами международных компаний весьма подвижны, возможен переход одной формы в другую.

В теоретических работах одни исследователи предпочитают термин «ТНК, ориентируясь на документы, принятые в рамках ООН³; другие – термин «многонациональные корпорации»⁴, отмечая, что он имеет более юридическое звучание⁵.

ТНК и МНК можно условно назвать международными корпорациями. Это предприятия, по организационной структуре, являющиеся многоотраслевым концернами. Их можно классифицировать следующим образом:

- горизонтально-интегрированные фирмы с предприятиями,

¹ Долгов С.И. Транснациональные корпорации и прямые иностранные инвестиции как основа глобализации // Глобализация экономики: новое слово или новое явление? – М., 1998. – С.76.

² Владимирова И.Г. Роль и место транснациональных корпораций в современной экономике // Журнал Менеджмент в России и за рубежом – 1998-№ 2.-С.9

³ Вельяминов, Г. М. Международное экономическое право и процесс: акад. курс: учебник. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – С. 382.

⁴ Карро, Д. Международное экономическое право: перевод / Д. Карро, П. Жюйар; науч. ред. В. М. Шумилов. – М.: Междунар. отношения, 2002. – С.24.

⁵ Семенов, К. А. Международные экономические отношения: курс лекций. М.: Гадарика, 1998. – С. 141.

выпускающими большую часть продукции (автомобильное производство в США, система «fast food»;

– вертикально-интегрированные фирмы, объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие стадии в производстве конечного продукта (в нефтяной промышленности: добыча - в одной стране, рафинирование - в др., продажа конечных нефтепродуктов - в третьих);

– диверсифицированные фирмы – включают предприятия с вертикальной или горизонтальной интеграцией (Nestle занимается производством продуктов питания, косметики, реализацией вин, ресторанным бизнесом; «Вольво» помимо автомобилей производит моторы для катеров, авиационные двигатели, продукты и даже пиво).

Интернациональные корпорации – это национальные монополии с зарубежными активами. Их производственная и торгово-сбытовая деятельность выходит за пределы одного государства. Для интернациональных компаний характерен этноцентрический тип (ethnocentric) взаимоотношений. При нем высшее руководство ориентируется на абсолютный приоритет базовой (материнской) фирмы. При этноцентрическом типе зарубежные рынки остаются для корпораций, прежде всего продолжением внутреннего рынка страны базирования материнской компании¹.

Таким образом, отличительными чертами интернациональной корпорации являются высокая централизация принятия решений и сильный контроль за деятельностью зарубежных филиалов со стороны материнской компании.

К глобальной корпорации относят такую, которая интегрирует воедино хозяйственную деятельность, осуществляемую в разных странах. Подобная компания проектирует изделие или схему оказания услуг применительно к определенному сегменту мирового рынка либо в разных странах производит составные части одного изделия.

Для глобальных корпораций – характерен геоцентрический (geocentric) подход к взаимоотношениям между материнской компанией и ее филиалами.².

Далее отметим, что в юридической литературе, как правило, выделяются две основные разновидности ТНК-группы, основанные

¹Дмитракович Ф.А. ТНК в мировой экономике// Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 1997. – №5.

² См. подробнее: Мовсесян А.Г. Современные аспекты транснационализации: информационно-иннофинансовый подход// Финансы. – 1997. – №9.

на системе участия, и группы, участники которой связаны договорными отношениями¹. Иначе виды правовой связи между участниками ТНК могут быть охарактеризованы как институциональные и договорные².

Так, в Европе получили распространение так называемые холдинговые компании-близнецы (twin holding). При такой структуре ТНК возглавляется несколькими холдинговыми компаниями (как правило, двумя), которые и выступают в качестве материнских компаний по отношению к учреждаемым в различных странах дочерним компаниям. Единый контроль обычно обеспечивается путем совместного участия основных холдинговых компаний в капитале дочерних компаний и формирования единого состава органов управления компаниями. Такая специфическая структура многих европейских ТНК объясняется тем, что они создавались в результате экономического объединения нескольких крупных компаний, находящихся на территориях разных европейских государств. Классическим примером является англо-датская нефтяная ТНК «Royal Dutch Shell». Ее участниками являются датская материнская холдинговая компания «Royal Dutch Petroleum Co.» и английская материнская холдинговая компания «Shell Transport and Trading Co.», которые контролируют датские и английские холдинговые компании в соотношении 60 к 40. В свою очередь эти компании контролируют дочерние компании, создаваемые в той или иной стране. В итоге структура ТНК выглядит как сеть подгрупп компаний, контролируемых региональными холдинговыми компаниями, подчиненными двум основным национальным компаниям (компаниям-близнецам)³.

В основе договорных ТНК могут лежать так называемые договоры подчинения, которые дают основной компании право определять основные решения, принимаемые подконтрольными компаниями. Однако в ряде государств такого рода договоры запрещены антимонопольным законодательством и их заключение не влечет юридических последствий. В связи с этим отношения экономической зависимости вуалируются путем заключения договоров простого товарищества (созданием консорциумов), франчайзинга, дистрибьюторскими лицензионными соглашениями. К

¹ Muchlinski P. Op. cit. – P. 61-71.

² Ляликова Л.А. Правовые проблемы транснациональных корпораций // Актуальные проблемы современного гражданского права: Сборник научно-аналитических обзоров. – М., 1983. – С. 124.

³ Muchlinski P. Op. cit. – P. 66-67.

примеру, компания, обладающая исключительным правом на определенное изобретение, может обеспечить необходимый уровень контроля за другой компанией путем заключения лицензионного соглашения, которое жестко ограничивает права лицензиата по использованию изобретения и предоставляет широкие права лицензиару по контролю за текущими операциями и отчетностью, связанной с предоставленной лицензией на изобретение. Однако подробный анализ особенностей такого рода ТНК выходит за рамки настоящей работы, поэтому в дальнейшем мы будем ориентироваться прежде всего на институциональные ТНК, в основе которых лежит участие в уставном (складочном) капитале дочерних компаний.

В литературе также часто проводится другая классификация ТНК. Эта классификация была предложена К. Шмиттхоффом и нашла отражение в документах экспертов Комиссии ООН по ТНК. В качестве критерия выбрано место нахождения управляющего центра ТНК. Если такой центр находится только в одной стране, то такие ТНК предлагается называть «национальными многонациональными предприятиями». Если же ТНК возглавляется горизонтальным объединением двух или более компаний, находящихся в различных странах, каждая из которых сохраняет свою самостоятельность, то принято говорить о «международных многонациональных предприятиях».¹

Что касается, организационно-экономических форм и моделей, по которым также могут быть классифицированы ТНК, то они весьма разнообразны. Это обусловлено эволюцией развития рассматриваемого института.

Проследим, каким образом эволюционировали формы и модели ТНК. В 1940 – 1950-е гг. по своей организационно-экономической форме и механизмам функционирования это были картели, синдикаты и первые тресты.

Картель представляет собой ассоциацию независимых промышленных предприятий, производящих однотипную продукцию, организованная для достижения монополистического контроля определенного рынка. Членство в такой ассоциации имеет добровольный характер. Члены сохраняют организационную и финансовую независимость, но договариваются о политике цен и

¹ Schmitthoff G.M. The Multinational Enterprise in the United Kingdom // Nationalism and the Multinational Enterprise: Legal, Economic and Managerial Aspects. – Leiden, 1973. – P. 24.

масштабах производства¹.

Картель представляет собой объединение, как правило, фирм одной отрасли, которые вступают между собой в соглашение, касающееся преимущественно совместной коммерческой деятельности – регулирование сбыта.

Для картеля характерно наличие следующих правовых признаков: договорной характер объединения, сохранение права собственности участников картеля на свои предприятия и обеспечиваемая этим хозяйственная, финансовая и юридическая самостоятельность; совместная деятельность по реализации продукции, которая может распространяться, хоть и в ограниченной степени, на производство данного товара.

В странах Западной Европы, где действует специальное законодательство, делящее картели на «желательные» и «вредные», насчитываются сотни официально зарегистрированных картелей, не считая тех, которые существуют без регистрации. В США картели запрещены законом. Их функции выполняют торгово-промышленные ассоциации (союзы предпринимателей), осуществляющие монополистическое регулирование рынка в масштабах отрасли. В международной практике нет правовых положений, ограничивающих картелизацию.

Далее рассмотрим такой институт как синдикат, представляющий собой разновидность картельного соглашения, которое предполагает сбыт продукции его участников через единый сбытовой орган, создаваемый в форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственности. Функции централизованного сбыта продукции участников синдиката могут быть также поручены одному из его участников.

Участники синдиката сохраняют свою юридическую и коммерческую самостоятельность. Форма синдиката наиболее распространена в отраслях с массовой однородной продукцией: горнодобывающей, металлургической, химической.

В свою очередь, тресты являют собой монополистическое объединение, в котором различные предприятия, ранее принадлежащие разным предпринимателям, сливаются в единые производственный комплекс, теряя свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. В тресте соединяются все

¹ Наиболее яркий пример международного картеля – ОПЭК (организация стран-экспортеров нефти).

стороны хозяйственной деятельности предприятия, а не одна какая-либо сторона, как в картеле или синдикате.

Все входящие в трест предприятия подчиняются одной главной компании, осуществляющей единое оперативное руководство, как всем производственным комплексом, так и связанными с ним обслуживающими и торговыми предприятиями.

Различают два способа объединения разнородных предприятий в трест: непосредственное слияние активов отдельных компаний с активами головной компании и приобретение головной компанией треста долей акционерного капитала предприятий. В результате в составе треста могут быть предприятия, которыми трест управляет при помощи системы участия через свои дочерние предприятия. Такие предприятия, хотя и являются формально самостоятельными, фактически лишены самостоятельности и управляются из одного центра. Таким центром может быть общество – холдинг, которое держит в своих руках все или почти все акции, и на деле распоряжается производственной, коммерческой и финансовой деятельностью предприятий.

Также в ходе исторического развития ТНК, определенную роль сыграли такие объединения как концерны и конгломераты, которые существовали в 1960-х гг. и сохранились до нашего времени.

Концерн – объединение самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия, договоров об общности интересов, патентно-лицензионных соглашений, финансирования, производственного сотрудничества.

Конгломерат же представляет собой сверхкрупное объединение институтов и предприятий, принимающее участие в контроле производства и обращения одновременно во многих отраслях хозяйства во всемирном масштабе. Это группа технически не связанных между собой предприятий. Которые принадлежат одной фирме и выпускают на одной или больше стадиях производства разнородные неконкурирующие товары или оперируют на сегментах рынка, которые не пересекаются¹.

Помимо этого, исключительно важную роль в механизме функционирования современных ТНК играют банковские и финансовые институты. Процессы интернационализации и

¹ Так, конгломераты получили наибольшее распространение в США и Японии: конгломератное объединение – американский ТНК "ИТТ" (Интернешнл телефоун энд телеграф), которое производит телекоммуникационное оборудование, комплектующие детали для автомобилей.

глобализации международной экономики, острая конкурентная борьба в финансовой сфере, способствовали формированию и разворачиванию деятельности транснациональных банков (ТНБ).

Одним из примеров подобных объединений можно назвать появление в апреле 1996 г. крупнейшей в мире финансовой корпорации «Токио Мицубиси банк». Эта корпорация возникла в результате слияния двух банковских институтов «Банка Токио» и «Банка Мицубиси».

Некоторые исследователи права при рассмотрении субъектов международной хозяйственной деятельности в качестве ключевого выделяют понятие «международное юридическое лицо». Это организация, которая создана в силу международного договора и лишена определенной государственной принадлежности. Как правило, это юридическое лицо публичного права, т.е. оно создается для удовлетворения публичного интереса и при этом участвует в экономической деятельности¹.

2.2. Юридическая природа и характерные особенности правосубъектности холдингов

Применительно к деятельности ТНК считаем целесообразным провести юридический анализ правового статуса холдинговых объединений, т.е. предпринимательских объединений вертикального типа, основанных на подчинении и контроле одного субъекта предпринимательской деятельности над другими². Актуальность подобного правового анализа обусловлена наличием сложных взаимосвязей внутри холдингового объединения и необходимостью определения наиболее приемлемых принципов взаимодействия для ведения транснационального бизнеса.

Важно отметить, что холдинги имеют большое значение в экономике развитых стран и в ряде из них находят достаточно полноценное законодательное закрепление³. Холдинговые компании образуются для определенной цели. Это, как правило, завоевание

¹ См. подробнее: Ануфриева, Л. П. Международное частное право: учебник: в 3 т. Т. 2: Особенная часть. 2-е изд. М.: БЕК, 2000. – С. 57; Богуславский, М. М. Международное частное право 5-е изд. – М.: Юрист, 2004. – С. 146 – 147;

² Шиткина И.С. Проблемы предпринимательских объединений // Хозяйство и право. – 2000. – №6. – С.15.

³ Laura N. Pringle. How Holding Companies and Other Affiliates are Regulated? // Oklahoma City, Oklahoma: Pringle & Pringle Law Firm & Pringle Publications Corporation, 2002. – P. 37.

новых рынков и/или снижение издержек посредством распределения ресурсов внутри холдингового объединения¹. Оба этих фактора повышают стоимость компании, ее капитализацию, и для достижения этой цели необходима эффективная работа всей системы, а не только управляющей компании.

Экономико-правовая конструкция холдингов способствует достижению многих задач транснационального взаимодействия. Это особо актуально для ряда стран СНГ, в силу того, что экономическая интеграция и кооперация на данном уровне позволяет обеспечить соотношение интересов в рамках рыночного развития.

Следует отметить, что предпосылки создания производственных объединений в Узбекистане начали проявляться в 1993г. с подписанием Договора «О создании Экономического союза», который содержал в себе такой термин как «транснациональное производственное объединение». В частности, данный договор предусматривал, что договаривающиеся стороны содействуют созданию совместных предприятий, транснациональных производственных объединений, сети коммерческих и финансово-кредитных учреждений и организаций².

Позднее было принято Соглашение «О содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений» от 15 апреля 1994г³. Особое внимание среди данных форм производственного объединения занимает холдинг, в силу того, что холдинг является эффективной формой организации предпринимательской деятельности, т.к. позволяет сочетать в себе гибкость и мобильность небольших формально самостоятельных организаций и масштаб деятельности крупных корпораций.

Проводя юридический анализ обозначенного предмета исследования, необходимо отметить, что понятие «холдинг» имеет в большей степени экономическое содержание, нежели юридическое наполнение, что, несомненно, сказывается на правовом положении данного института.

Отметим, что в экономической литературе приводится целый ряд определений понятия холдинг, основанных на тех или иных

¹Verdier J. M. Filiales et participations // Repertoire de societes. – Т.1. – 1969. – №128.

² Вступила в силу для Республики Узбекистан с 24 февраля 1995г.

³ Статья 12 Договора «О создании Экономического союза» 1993г.

экономических факторах¹. В целом можно утверждать, что холдинговая компания – это юридическое лицо, осуществляющее контроль над рядом других юридических лиц. Контроль в холдинговой компании основан главным образом на владении акциями, долями дочерних и зависимых предприятий.

Для более точного определения характера рассматриваемых правоотношений необходимо установить соотношение понятий «холдинг» и «холдинговая компания», которые, по мнению некоторых авторов, по своему содержанию не вполне совпадают. Так, В.В. Лаптев считает, что холдинговая компания выступает головной организацией холдинга как группы предприятий, которой присущи признаки производственно-хозяйственного комплекса².

Аналогичной позиции придерживается Е.В. Рузакова, разграничивающая эти понятия с определением холдинговой компании в качестве основного общества, которое в силу преобладающего участия в уставном капитале других обществ, объединяемых в холдинг, имеет возможность управлять ими путем определения принимаемых решений³.

Наряду с приведенными трактовками наблюдаются и другие, суть которых заключается в признании терминов «холдинг» и «холдинговая компания» в качестве равнозначных, что просматривается в позиции по данному вопросу И.С. Шиткиной⁴.

По своей природе классический холдинг (от англ. holding – «владение») представляет собой комплекс, включающий держательскую компанию, в состав активов которой входят контрольные (преобладающие) пакеты акций других компаний как элементов такого предпринимательского объединения, именуемых в этом случае дочерними⁵.

Холдинговая компания и ее дочерние компании создаются как обособленные субъекты предпринимательской деятельности со

¹ См. подробнее: Горбунов А.Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги: Организационные структуры. Налоговое планирование. Создание кредитных союзов. – М.: Анкил, 1999. – С.27; Азроянц Э.Н., Эрзикян Б.А. Холдинговые компании: Особенности, опыт, проблемы, перспективы. – Кн. 1. – М., 1992. – С.17; Петухов В.Н. Корпорации в российской промышленности. – М.: Городец, 1999. – С. 64 – 65.

² Лаптев В.В. Субъекты предпринимательского права. – М., 2003. – С.164.

³ Рузакова Е.В. Предпринимательские многосубъектные образования: правовая модель и деятельность // Правовое положение субъектов предпринимательской деятельности: Сб. научных трудов. УГЮА. – Екатеринбург, 2002. – С.218.

⁴ Шиткина И.С. Холдинги как форма предпринимательского объединения // В сб.: Предпринимательское право в рыночной экономике. – М., 2004. – С.203; Шиткина И.С. Предпринимательские объединения. – М., 2001. – С.65.

⁵ Лаптев В.В. Акционерное право. – М., 1999. – С.127–133.

статусом юридического лица преимущественно в форме акционерных обществ. Существенной чертой в определении холдинга является то, что в нем холдинговая (головная) компания обладает возможностью через имеющиеся у нее пакеты акций (паи в уставном капитале) дочерних компаний определять их решения. В свою очередь, дочерняя компания, независимо от размера пакета акций, принадлежащих холдингу, не вправе владеть акциями самого холдинга в какой бы то ни было форме¹.

Таким образом, с юридической точки зрения «холдинговой компанией» признается предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. При этом, если холдинговая компания выступает системообразующей держательской компанией, то «холдинг» в свою очередь представляет собой объединение, основанное на принципах контрольного владения в других компаниях. Под «контрольным пакетом акций» в свою очередь понимается любая форма участия в капитале предприятия, которая обеспечивает безусловное право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании его участников (акционеров) и в его органах управления.

В целом же, в контексте анализа различных форм ТНК в качестве экономико-правовых характеристик холдинга можно назвать следующее:

- многоступенчатость, т.е. наличие дочерних, зависимых и родственных компаний. Нередко холдинг представляет собой пирамиду, возглавляемую одной или двумя компаниями, осуществляющими управление зависимыми предприятиями различной национальной принадлежности;
- концентрация акций компаний различных отраслей или сфер экономики, расположенных в различных регионах мира;
- централизация управления в рамках группы путем выработки материнской компанией глобальной политики и координации совместных действий предприятий по таким направлениям как: выработка единой тактики и стратегии в глобальном масштабе; реорганизация компаний и определение внутренней структуры холдинга; осуществление межфирменных связей; финансирование капиталовложений в разработку новой продукции; оказание

¹Эрзикян Б.А. Холдинговые компании: Особенности, опыт, проблемы, перспективы. – Кн. 1. – М., 1992. – С.17

консультационных, маркетинговых, информационных и иных услуг.

В английском законодательстве холдинг – это только головная компания, тогда как в практике стран СНГ имеет место понятие «холдинговое объединение» определяемое как совокупность предприятий, где головная компания контролирует деятельность дочерних структур¹.

Согласно же трактовке М.Ю. Зиновьевой, холдингом или холдинговой компанией является держательская компания, владеющая контрольными пакетами акций других компаний с целью контроля и управления их деятельностью². Схожей позиции придерживается большинство представителей континентальной системы права, которые также подчеркивают, что холдингом является головная или материнская компания, которая контролирует другие компании посредством удержания их акций³, или компания, деятельность которой сводится к владению долями в других компаниях и осуществлению управления ими⁴.

Надо отметить, что по этому же пути идет и немецкое законодательство, согласно которому холдинг (концерн по немецкому праву) образуется тогда, когда доминирующая и доминируемая компания находятся под единым управлением. Связанные компании будут считаться находящимися под единым управлением, если одна компания имеет преобладающее участие в уставном капитале другой компании, или же компании заключили между собой договор, согласно которому одна компания имеет возможность контролировать другую компанию⁵.

Анализируя правовой статус группы компаний, Фабио Компарато дает ей следующую характеристику: «Отныне крупное предприятие заменено группой предприятий, обеспечивающей «единство в различии». В результате обнаруживается, что централизация контроля вполне совместима с децентрализацией управления»⁶.

Однако необходимо отметить, что на ранних стадиях

¹Bainbridge S. The New Corporate Governance in Theory and Practice -//OxfordUniversity Press 2008 P. 84

² Зиновьева М.Ю. Холдинги, финансово-промышленные и банковские группы // Право и экономика. – 2003. – №4.

³Enciclopedia dell'economia. Garzanti Editore/ s.p.a. 1st edition. – Milan, Italy, 1992. – P.536.

⁴ Black's Law Dictionary. Sixth edition.–St. Paul, Minn.: West Publishing Co., 1990. – P.731.

⁵ Baumbach Hueck. Kommentar, GmbH-Gesetz, GmbH-Konzernrecht. 16th Edition. – Munchen, 1996. – S. 1385 – 1386.

⁶Fabio K. Comparato. Les groupes de societes dans la nouvelle loi brezilienne des societes par actions // Revue Internationale de droit compare. – 1978. – № 3. – P. 792.

становления института холдингов зарубежное право игнорировало существование отношений экономической зависимости между самостоятельными в правовом отношении участниками оборота¹.

На основании изложенного можно сделать вывод о том, что холдинг образуется тогда, когда одна компания (дочерняя) зависит от другой (основной), которая выполняет по отношению к ней контрольные и управленческие функции, что сложилось в силу участия одной компании в уставном капитале другой (удержания контрольного пакета акций), вне зависимости от того, называют ли компании себя холдингами или нет. Холдинги отличаются от инвестиционных компаний целями приобретения акций других обществ. Если последние преследуют основной своей целью извлечение прибыли по приобретенным акциям, то холдинговые компании – установление контроля.

Именно этим холдинги отличаются от инвестиционных компаний, которые вкладывают средства в другие компании, в том числе путем приобретения их акций (долей), в собственных интересах ради получения прибыли. Холдинги, путем приобретения акций (долей) других компаний, желают получить именно контроль над другими компаниями. Контроль – это определяющее влияние на руководство компанией. Контроль обеспечивает безусловное право принятия или отклонения решений на общем собрании. Подобная форма контроля может реализовываться двояко: как иерархическая структура, т.е. контроль холдинга над дочерними предприятиями, и как так называемая этархия, т.е. система перекрестного владения акциями².

Нехолдинговые же объединения основаны преимущественно на неакционерных формах контроля – соглашениях. К этой группе относятся, например, консорциумы, стратегические альянсы (национальные и международные), виртуальные корпорации. Именно договорной характер носили первые интегрированные корпоративные структуры – картели, синдикаты³.

Одним из преимуществ создания холдингов для ведения транснационального бизнеса является то, что дочерние компании, хотя и в рамках отношений зависимости, все же являются отдельными юридическими лицами и таким образом не растворяются

¹Houin R., Gore F. La reforme des societes commerciales. – 1967. – P. 12.

²Международный менеджмент / Под ред. С.Э. Пивоварова и др. – СПб.: Питер, 2000. – С.191.

³Драчева Е.Л., Либман А.М. Проблемы глобализации и интеграции международного бизнеса и их влияние на российскую экономику. – 2004. <http://www.cfin.ru/press/management/2000-4/11.shtml>

в одной большой компании. Холдинговая компания имеет лишь долю в них, которая при необходимости может быть реализована. В целях укрупнения либо диверсификации холдинг также может приобретать новые компании путем их поглощения или слияния с принадлежащими ему дочерними компаниями.

Для дальнейшего уяснения характеристик холдинговых компаний проведем их классификацию по различным основаниям:

По способу установления отношений соподчиненности:

а) если одна компания имеет в уставном капитале другой компании заведомо преобладающее участие (50% плюс одна акция или более), то это дает ей в силу закона решающий голос в управлении делами, вне зависимости от других обстоятельств, как, например, перераспределение акций (долей) между другими акционерами (участниками). Такой холдинг будет считаться созданным в силу закона;

б) холдинги по контракту являются изобретением немецкого права, которое было заимствовано, хотя и не в такой большой степени, другими странами. В Германии эта идея получила законодательное закрепление. Наиболее развитым и полным регулированием такого рода отношений стала Книга III Германского закона об акционерных обществах 1965г.¹, являющегося основанием для создания подобных актов в других государствах. Целый раздел и некоторые статьи этого Закона посвящены именно концернам, создаваемым путем заключения контракта о подчинении одной компании другой или о контроле одной компании другой (Beherrschungsvertrag), согласно которому доминирующая компания имеет право давать обязательные к исполнению инструкции (указания) административным органам другой компании, касающиеся управления компанией, что дает ей право контролировать деятельность другой компании. Подобный контракт должен быть зарегистрирован в Торговом реестре Германии, что фактически означает создание концерна в немецком понимании этого термина. В остальных системах права эта идея не закреплена в законодательном порядке, что, однако, не исключает возможности заключения контракта между компаниями, согласно которому или отдельным положениям которого одна из них приобретает право давать указания другой и таким образом контролировать и управлять ею.

¹Aktiengesetz von Sept. 6, 1965 (Bundesgesetzblatt).

Рассматривая предприятия и организации, входящие в холдинг, с точки зрения их производственной взаимосвязи, можно выделить два вида холдингов:

а) интегрированный, в котором предприятия связаны технологической цепочкой. Данный тип холдингов получил широкое распространение в нефтегазовом комплексе, где под руководством головной компании объединены предприятия по добыче, транспортировке, переработке и сбыту продукции;

б) конгломератный, который объединяет разнородные предприятия, не связанные технологическим процессом. Каждое из дочерних предприятий ведет свой бизнес, ни в коей мере не зависящий от других дочерних фирм. В данный холдинг могут входить производственные компании, предприятия общественного питания, рекламные агентства и др.

Гармоничное и эволюционное развитие холдинговых отношений особо актуально для становления трансграничных рыночных отношений современной и расширения масштабов деятельности ТНК.

Далее, в рамках правового обеспечения деятельности ТНК в Республике Узбекистан хотелось бы остановиться на такой форме объединения капиталов как холдинговая компания.

Отметим, что в настоящее время в Республике Узбекистан действуют такие холдинги как ГАК «Узбекенгилсаноат», Национальная Холдинговая Компания «Узбекнефтегаз», АК «Узавтосаноат», АК «Уздонмахсулот», АК «Узавтосаноат», ГАК «Узкимесаноат», «Узсельхозмаш-холдинг», «Узплодовощвинпром-холдинг» и др.

В тоже время как показал проведенный анализ правоприменительной практики основной целью создания холдингов в Узбекистане явилось замещение упраздненных министерств, и государственных предприятий. В результате, между отдельными предприятиями в прошлом находившихся в рамках единой системы министерства была возобновлена взаимосвязь.

Таким образом, на сегодняшний день в Узбекистане практически все холдинги созданы при государственном участии и выполняют функции бывших министерств и государственных предприятий. Однако, зарубежный опыт показал что рыночная конструкция холдингов призвана опосредовать иные цели, а именно консолидацию производства отдельных частных предприятий

посредством передачи их активов профессиональной компании, которая в свою очередь могла бы эффективно управлять ими.

При этом, государству отводится роль мониторинга за их деятельностью и не допущение создания монополий посредством системного антимонопольного контроля за деятельностью холдинговых образований.

Отметим, что, деятельность холдингов в Узбекистане на сегодняшний день получило правовое обеспечение на подзаконном уровне.

Здесь, в первую очередь, необходимо упомянуть Положение «О холдингах»¹. Согласно данному акту, холдингом является акционерное общество открытого типа, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий (п.1). Как видим, данная дефиниция основывается в первую очередь на экономическом критерии владения контрольным пакетом акций.

Под контрольным пакетом акций понимается любая форма участия в капитале предприятия, которая обеспечивает безусловное право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании его участников и в его органах управления. Решения о наличии контрольного пакета акций принимаются антимонопольным органом, с учетом особенностей учредительных документов и структуры капитала предприятия.

При этом холдинг может быть создан с участием или целиком на основе иностранного капитала, в том числе путем приобретения контрольных пакетов акций иностранных предприятий (п.2).

Отметим, что рассматриваемое Положение содержит также ряд существенных ограничений в целом для создания и деятельности холдингов в Узбекистане.

Во-первых, холдинги создаются с разрешения национального антимонопольного органа – Государственного комитета Республики Узбекистан по демополизации и развитию конкуренции (п.2.2.).

Во-вторых, холдинги создаются для содействия кооперации предприятий-смежников и осуществления ими согласованной инвестиционной политики. Не допускается передача холдингу или кому-либо из его дочерних предприятий прав на сбыт третьим лицам продукции (работ, услуг) дочерних предприятий холдинговой компании (за исключением экспортных операций), а также

¹ Утверждено Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан 12.10.1995г. №398.

регулирование холдингом в какой-либо форме цен на указанную продукцию, работы или услуги (п.2.1.).

Также не допускается создание холдингов в таких отраслях как: торговля, материально-техническое снабжение, общественное питание, бытовое обслуживание, коммунальное хозяйство, транспорт (кроме железнодорожного, авиационного, трубопроводного и предприятий, осуществляющих исключительно международные перевозки), производство народно-художественных промыслов.

Обобщая проведенный анализ можно заключить, что данный нормативно-правовой акт существенно ограничивает сферу применения холдинговых объединений в Республике Узбекистан, что, на наш взгляд, не вполне оправдано. Полагаем, что подобные ограничения должны устанавливаться на уровне антимонопольного законодательства и холдинги при этом не должны рассматриваться в регулятивной практике исключительно как субъект монополистической деятельности.

Уникальность становления и развития холдингов в настоящее время заключается в том, что холдинговые объединения создаются либо на основе специального правового режима (*de jure*) либо без какой-либо официальной регистрации в рамках действующего гражданского законодательства (*de facto*).

Низкий уровень правового регулирования холдингов неблагоприятным образом сказывается на их деятельности, снижает инвестиционную привлекательность отечественных холдингов. Более того, это приводит к невозможности осуществления эффективного контроля государством их деятельности. Очевидно, что в настоящее время, когда актуальным вопросом является повышение культуры корпоративного управления, структуризация бизнеса, в том числе с использованием холдинговой концепции, остро встает вопрос о необходимости правового регулирования деятельности холдингов.

Все это позволяет утверждать, что Положение «О холдингах» устарело, и не отвечает современным представлениям о такой категории предпринимательских объединений как холдинги.

Руководствуясь данным суждением, отметим, что одним из рыночных экономико-правовых преобразований в Республике Узбекистан должна явиться детальная регламентация правового положения холдинговых компаний посредством принятия изменений

и дополнений в Положение «О холдингах»¹. В рамках данного законодательного акта необходимо урегулировать правовой статус холдингов, в том числе на основе зарубежного законодательного опыта и правовой доктрины, максимально подробно отразив в нем взаимоотношения всех структурных элементов в рамках холдинговых объединений.

Учитывая то, что цели создания холдингов в Республике Узбекистан на практике существенно отличаются от зарубежной доктрины, а также рассмотренные особенности правового регулирования холдингов в Узбекистане, с учетом высказанных инициатив, можно выделить следующие приоритеты совершенствования национального законодательства в сфере регулирования правового статуса холдингов.

Во-первых, следует расширить список организационно-правовых форм, в которых допускается создание холдингов. Как уже было отмечено, на сегодняшний день, Положение «О холдингах» предусматривает в качестве допустимой формы для создания холдинга акционерное общество открытого типа. При этом, иные организационно-правовые формы юридических лиц фактически ограничены. С учетом имеющихся тенденций ограничения деятельности акционерных обществ, полагаем, что данное требования законодательства следует изменить и предусмотреть, что холдинг может также создаваться и в форме акционерного общества закрытого типа, общества с ограниченной ответственностью, частное предприятие и др.

Во-вторых, следует изменить процедуру создания холдинга. Это означает, что вместо действующей трехступенчатой структуры управления, то есть дочернее предприятие – холдинг – учредитель, следует установить двухступенчатую структуру, согласно которой холдинг и учредитель будут выступать в одном лице. Иначе говоря, на сегодня для учредителя холдинга в целях улучшения и повышения качества управления своими активами создавать холдинг было бы правильным шагом, но практической необходимости в этом нет. Это можно объяснить тем, что, учредитель, создав отдельную «Управляющую компанию» подвергает себя таким трудностям и рискам как регистрация акционерного общества открытого типа, контроль со стороны антимонопольного органа Республики

¹ Утверждённое Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 12.10.1995г. №398

Узбекистан, управление акционерным обществом, содержание дополнительного персонала, двойное налогообложение прибыли и др. Следовательно, для собственника акций (паев, долей) ряда предприятий нет необходимости и выгоды, в создании отдельного юридического лица наделяя его правами холдинга, в силу чего зачастую подобные образования фактически выступают в роли холдинга, но с правовой точки зрения таковыми не являются, что соответственно не влечет юридических последствий особого правового статуса холдинга;

В-третьих, в силу отсутствия практической необходимости в холдинге среди представителей бизнеса, данная форма объединения чаще использовалась и продолжает использоваться главным образом государством в качестве инструмента для замещения упраздненных министерств и разгосударствленных предприятий в целях контроля государства за их деятельностью. В этой связи, полагаем, что холдинг не следует отождествлять с отдельной организационно-правовой формой юридического лица. Холдинг является сугубо экономическим понятием и требование законодательства о регистрации холдинга в Министерстве юстиции в форме акционерного общества является, на наш взгляд, не вполне оправданным. Данное требование замедляет процесс создания холдингов и позволяет *de facto* холдингам уходить от контроля государственного антимонопольного органа Республики Узбекистан. В силу этого, полагаем, что признание двухступенчатой структуры холдинга в законодательстве Узбекистана повысит качество правового регулирования холдингов.

В-четвертых, нам представляется, что контроль над созданием и последующей деятельностью холдингов должно находиться в исключительной компетенции государственного антимонопольного органа Республики Узбекистан. В этой связи следует расширить функции данного органа и отменить требование о регистрации холдинга в Министерстве Юстиции. Антимонопольный орган должен вести реестр холдингов и в этих целях на законодательном уровне следует установить обязательство государственного органа статистики регулярно предоставлять антимонопольному органу информацию об учредителях вновь регистрируемых юридических лиц для выявления аффилированности между этим юридическим лицом и предприятием имеющего признаки холдинга.

Таким образом, холдинговые объединения представляют собой весьма эффективные конструкции для ведения международного

бизнеса и транснациональной коммерческой деятельности. В силу этого, гармоничное правовое обеспечение деятельности холдингов выступает в качестве одного из ключевых факторов их развития. Правовые рамки в этой сфере должны соотноситься с экономическими реалиями и максимально учитывать как интересы ТНК, так и общества в целом.

2.3. Юридические основания формирования и правовой статус финансово-промышленных групп

В современных условиях глобализации мирохозяйственных связей происходит дальнейшее расширение взаимодействия и взаимозависимости государств. Огромную и во многом определяющую роль здесь играют транснациональные финансово-промышленные корпоративные структуры.

Развитие крупных производственно-хозяйственных комплексов, призванных обеспечить развитие и конкурентоспособность предприятий добывающей, перерабатывающей, машиностроительной и других наукоемких промышленных отраслей, активизацию процессов инвестирования в этих сферах, стало главной предпосылкой к правовому формированию таких транснациональных объединений коммерческих организаций как финансово-промышленные группы (ФПГ) в качестве формы консолидации субъектов предпринимательства.

Повышение конкуренции в сфере производства и реализации товаров и услуг привело к потребности объединения усилий хозяйствующих субъектов без серьезного нарушения их самостоятельности. Происходило это главным образом за счет двух взаимоувязанных экономико-правовых процессов: укрупнения и концентрации производства и капитала; и образования хозяйствующих структур нового типа, также основанных на интеграции финансового и промышленного капитала¹.

Кроме того, ФПГ является одной из привлекательных форм транснациональной интеграции капитала. Несмотря на то, что на данный момент ФПГ преимущественно выступает инструментом межгосударственного экономического взаимодействия на уровне

¹ Щербачев А.А. Правовое положение финансово-промышленных групп: Автореф. дис. ...канд. юрид. наук. – Волгоград, 2004. – С.4.

стран СНГ, на наш взгляд, эта конструкция при благоприятном правовом обеспечении, может способствовать их распространению и в сугубо коммерческой среде.

Как уже было установлено, в основе правового объединения юридических лиц лежат преимущественно экономические законы концентрации капитала, необходимость повышения рентабельности производства и снижения издержек¹.

В тоже время важно учитывать наличие противоречий между экономическим содержанием и правовыми конструкциями различного рода объединений юридических лиц. Так называемые «нетипичные хозяйствующие субъекты» в юридической литературе находят различные определения – предпринимательские объединения², хозяйственные объединения³, предпринимательские корпорации⁴, предпринимательские многосубъектные образования⁵ и др.

Полагаем, что дальнейшее развитие делового оборота, рыночной интеграции приведет к появлению и других разновидностей субъектов предпринимательской деятельности. Проблема их правового регулирования заключается в необходимости нормативной разработки и утверждения правовых форм, адекватно отражающих экономические реалии. При этом, вполне очевидно, что для включения в круг субъектов права нового образования, действующего в сфере гражданского оборота, необходимо либо выработать новую конструкцию, либо подвести данное образование под уже существующие организационно-правовые формы. Полагаем, что в каждом конкретном случае данный вопрос должен решаться индивидуально. При этом, нельзя допускать подмену экономических категорий потребностями административного контроля.

Правовое регулирование деятельности ФПГ в силу их специфики носит комплексный характер и опосредуется с помощью норм различных отраслей права (гражданского, административного, налогового и др.). Комплексность призвана реализовать основную

¹ Кулагин М.И. Объединение с общей экономической целью во французском праве // Правоведение. – 1973. – № 4. – С.31.

² Белых В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России. – М.: Проспект, 2005. – С. 132 – 216.

³ Кашанина Т.В. Корпоративное право (право хозяйственных товариществ и обществ). – М., 1999. – С.207.

⁴ Фроловский Н.Г. Управление предпринимательскими корпорациями в Российской Федерации (правовой аспект): Автореф. дис ... канд. юрид. наук. – Белгород, 2004.

⁵ Рузакова Е.В. Предпринимательские многосубъектные образования: правовая модель и действительность // Правовое положение субъектов предпринимательской деятельности / отв. ред. В.С. Белых. – Екатеринбург: У-Фактория, 2002. – С.208 – 231.

цель правового воздействия на ФПГ – достижение баланса частных и публичных интересов в сфере осуществления ими предпринимательской деятельности.

Таким образом, ФПГ представляет собой экономико-правовое явление, которое по своему содержанию – экономическое, но по форме – правовое. При этом, средства (формы) правового воздействия на ФПГ детерминированы их экономическими особенностями их функционирования в различных странах.

Финансово-промышленные группы могут организовываться двумя способами. Как основное и дочерние общества, то есть через приобретение входящими в нее компаниями акций друг друга. При этом одна компания может владеть контрольными пакетами акций остальных – дочерних предприятий – или же входящие в ФПГ предприятия производят обмен пакетами своих акций. Второй способ организации ФПГ – через учреждение центральной компании, которая выполняет функции управления, координации и так далее в пределах группы, а также уполномочена выступать от имени всего объединения. Иными словами, к такому типу относятся группы, участники которых объединяют свои капиталы и создают единую акционерную компанию¹. В тоже время существует практика создания ФПГ на основе договора и межправительственных соглашений.

Приведенные возможные подходы построения ФПГ в качестве совокупности юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, свидетельствуют о возможном использовании так называемой холдинговой модели при формировании таких комплексов.

Финансово-промышленным группам как форме объединения субъектов предпринимательства характерны следующие основные черты:

- во-первых, финансово-промышленные группы представляют собой форму объединения предприятий – самостоятельных субъектов предпринимательства, независимых в принятии решений;
- во-вторых, их ядром выступает центральная либо холдинговая компания в зависимости от модели построения группы;
- в-третьих, группа в целом как комплекс субъектов права в статусе юридического лица не выступает;

¹ Финогенов А.В. Анализ эффективности применения организационно-правовой формы финансово-промышленной группы // Юрист. – 2006. – №3. – С.27.

– участники группы и ее центральная компания имеют устойчивые организационно-правовые связи между собой, характер которых зависит от разновидности ФПГ.

Отмеченные характерные черты, а также отличительные признаки ФПГ, на наш взгляд, дают основание для вывода о признании того, что рассматриваемые группы имеют соответствующие системообразующие факторы. Это позволяет отнести их по своей организационно-правовой конструкции к современным предпринимательским (хозяйственным) системам со спецификой, присущей комплексным образованиям в условиях рыночной экономики. В определенной мере данное обстоятельство и повлияло на наблюдаемое терминологическое обновление рассматриваемого научно-практического понятия, когда в литературе стали использоваться термины «производственно-хозяйственные комплексы»¹, а также «предпринимательские объединения»².

Мировой экономикой накоплен большой опыт создания ФПГ, выработано множество подходов к их формированию в виде разнообразных организационных форм, позволяющих получить дополнительные конкурентные преимущества от объединения промышленного и финансового капиталов. В их рамках происходит объединение промышленных предприятий с финансовыми учреждениями на основе установления между ними отношений экономической и финансовой взаимозависимости, разделения труда и его координации в целях осуществления совместной хозяйственной деятельности

Комплексный анализ интеграционных процессов хозяйствующих субъектов и финансовых структур показал, что они явились следствием интеграции промышленного и банковского капитала, отчетливо наметившейся в мировой экономике с начала второй половины XX столетия. Речь идет, прежде всего, о странах с развитыми товарными рынками, сложившимися в условиях постоянно возрастающей конкуренции и активного использования передовых научно-технических разработок. Именно стремление снизить издержки производства и занять доминирующее положение в транснациональном аспекте с целью получения более высокой прибыли было и является основным фактором, который лежит в основе процессов кооперации самостоятельных субъектов

¹Лаптев В.В. Субъекты предпринимательского права. – М., 2003. – С. 168,172.

²Шиткина Л.Г. Предпринимательские объединения. – М., 2001. – С. 210–211.

предпринимательства¹.

Отметим, что классификация ФПГ также во многом основывается на экономических критериях. Так, основываясь на различных критериях, их принято классифицировать по следующим критериям:

- способу создания,
- инициатору формирования,
- организационному строению,
- форме производственной интеграции,
- масштабам деятельности.

Так, по способу создания ФПГ можно поделить на: сформированные по решению органов государственной власти либо на основе межправительственных соглашений и сформированные в инициативном порядке (в результате договорного процесса, либо при помощи консолидации пакетов акций).

Выбор типа организационного строения ФПГ определяется отношениями собственности в группе, распределением капитала между ее участниками, совокупностью договорных и неформальных взаимных обязательств, целями создания и направлениями развития ФПГ.

В случае создания транснациональной финансово-промышленной группы на основе межправительственного соглашения ей присваивается статус транснациональной (международной) финансово-промышленной группы.

Как отмечают некоторые авторы, для участников транснациональной финансово-промышленной группы национальный режим устанавливается межправительственными соглашениями на основе взаимности².

Понятие «транснациональные» применительно к подобным ФПГ имеет место в случае комплексных образований в виде производственно-финансовых систем, создаваемых путем объединения ряда корпораций. В международной практике часто используется для качественной характеристики концернов (трестов), включающих в число своих участников предпринимательские структуры, которые зарегистрированы в различных государствах. При этом по своей сути транснациональные концерны (тресты)

¹Петухов В.Н. История возникновения объединений предпринимателей: правовые аспекты // Бизнес, Менеджмент и Право. – 2003. – № 3. – С. 54–59.

²Рожков М., Балабаева Н. Международные финансово-промышленные группы в СНГ: проблемы создания. // Финансовая газета. – 2006. – №32. – С.32.

являются национальными по капиталу и международными по сфере деятельности.

Надо заметить, что входящие в состав таких производственно-финансовых комплексов корпорации не утрачивают своего национального характера. Важно, при этом учитывать, что статус иностранных корпораций в таком случае определяется по так называемому «личному закону юридического лица»¹.

Применительно к юридическим лицам стран СНГ в их законодательных доктринах наблюдается аналогичный подход, который нашел отражение в Модели гражданского кодекса Содружества Независимых Государств. В ст. 1211 этого рекомендательного документа личным законом юридического лица предлагается считать право страны, где это юридическое лицо учреждено. Учет этого фактора важен, поскольку при формировании рассматриваемых транснациональных ФПГ следует принимать во внимание объем правоспособности юридического лица конкретной страны СНГ по национальному законодательству как субъекта предпринимательского права.

В особый вид также можно выделить производственно-финансовые комплексы, которые создаются на основе межправительственного соглашения. Таким транснациональным финансово-промышленным группам присваивается статус межгосударственных (международных). Специфика этой разновидности ФПГ обусловлена тем, что, в отличие от транснациональных финансово-промышленных групп, сформированных на договорной базе путем свободного волеизъявления и по инициативе их участников, комплексы данного вида создаются только на основе межправительственных соглашений. В этих актах, как правило, определяются особенности создания, деятельности и ликвидации конкретной межгосударственной ФПГ.

В качестве международно-правовой формы регулирования этого процесса определено межправительственное соглашение, в котором должны закрепляться особенности создания, деятельности и ликвидации конкретной межгосударственной группы.

Практика формирования межгосударственных (международных) ФПГ показывает, что чаще всего они создаются в соответствии с

¹Звеков В.П. Международное частное право. Курс лекций. – М., 2001. – С. 215–219.

двусторонними межправительственными соглашениями¹, определяющими сферы деятельности ФПГ, в развитие которых правительствами конкретных стран могут приниматься специальные акты, детализирующие вопросы создания отдельных групп с учетом положений национального законодательства.

Кроме того, во исполнение заключенных соглашений в последнее время все активнее развиваются транснациональные ФПГ, среди участников которых имеются юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств-членов СНГ².

Хотелось бы отметить, что ФПГ в качестве одной из форм транснационального объединения впервые была упомянута в Соглашении «О содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений» от 15 апреля 1994г. Хотя, немного ранее, 24 сентября 1993г., в Москве был принят Договор «О создании Экономического союза», который содержал в себе другой термин как «транснациональное производственное объединение»³. В частности, данный договор предусматривал, что договаривающиеся стороны содействуют созданию совместных предприятий, транснациональных производственных объединений, сети коммерческих и финансово-кредитных учреждений и организаций.

Вышеприведенные соглашения, хотя и упоминали в себе термин ФПГ, но не содержали ее определения. В 1995г. страны СНГ в двустороннем порядке инициировали подписание соглашений «Об

¹ Например между странами СНГ можно выделить следующие Соглашения: между Правительством Республики Узбекистан и Российской Федерацией "Об основных принципах создания финансово-промышленных групп" от 7 сентября 1995г.; между Правительством Республики Беларусь и Российской Федерацией "Об основных принципах создания финансово-промышленных групп" от 6 января 1995г.; между Российской Федерацией и Правительством Республики Украина "Об основных принципах создания украино-российских финансово-промышленных групп" от 26 июля 1995г.; между Российской Федерацией и Правительством Республики Таджикистан "Об основных принципах создания финансово-промышленных групп" от 17 марта 1995г.; между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Казахстан "Об основных принципах создания российско-казахских финансово-промышленных групп" от 28 марта 1994г.

² Среди официально зарегистрированных транснациональных ФПГ, основанных на кооперационных связях, существуют предприятия Белоруссии, Украины, Киргизии, Таджикистана, Молдавии и Латвии. Среди межгосударственных ФПГ можно назвать "Электронные технологии" (соглашение между Правительством РФ и Правительством Республики Беларусь от 28 августа 1998г.) и "Интерагроинвест" (соглашение между Правительством РФ и Правительством Республики Беларусь от 16 октября 1998г.) и др. В настоящее время прорабатываются свыше десятка проектов создания транснациональных ФПГ с участием предприятий Украины (производство алюминия и изделий из него, авиационных двигателей), Белоруссии, Казахстана (многопрофильные группы), Узбекистана (производство самолетов). См.: Цветков В., Чистяков В. Финансово-промышленные группы: тенденции развития // Промышленные ведомости. – 2007. – №3. – С.31.

³ Ратифицирован Республикой Узбекистан в соответствии с Постановлением Олий Мажлиса Республики Узбекистан от 29 декабря 1993 года № 1011-ХП

основных принципах создания финансово-промышленных групп», в которых впервые нашло свое отражение определение ФПГ. В частности, страны-участницы определили ФПГ как группу предприятий, учреждений, организаций, кредитно-финансовых учреждений и инвестиционных институтов, созданную на основе объединения капиталов ее участников с целью ведения совместной производственной деятельности, установления и развития технологических и кооперационных связей, извлечения прибыли, разработки и реализации социально и экономически значимых программ, и проектов¹.

В целом, с учетом данного определения можно сделать вывод о том, что ФПГ это, в первую очередь, группа предприятий из стран-участниц СНГ, объединенных между собой на основе договора для достижения единой цели как производственная кооперация. Следует особо подчеркнуть, что не сами предприятия, а их участники объединяют свои капиталы на основе договора и при этом не создают между собой отношения, складывающиеся между аффилированными лицами. Данное обстоятельство позволяет говорить, что структура управления ФПГ в отличие от ТНК строится на горизонтальных взаимоотношениях внутри одной группы. Следовательно, будет неправильным в отношении ФПГ использовать такие понятия как материнское (головное) и дочернее предприятие, которые применимы только к вертикальной структуре управления внутри традиционной ТНК.

Такой подход к регулированию рассматриваемой формы межгосударственной концентрации промышленного и финансового капитала предпринимательских структур ряда стран СНГ обусловлен базовыми принципами построения и деятельности рассматриваемой разновидности ФПГ. Они нашли отражение в документах Седьмого пленарного заседания Межпарламентской ассамблеи государств – участников СНГ от 17 февраля 1996г. в связи с принятием рекомендательного акта «О финансово-промышленных группах»². При этом Совет Ассамблеи в своей резолюции, принимая во внимание насущную необходимость восстановления и развития кооперационных связей между хозяйственными субъектами, в целях

¹ Ст. 1 Соглашений «Об основных принципах создания финансово-промышленных групп» подписанных Республикой Узбекистан с такими странами как Российская Федерация, Туркменистан, Грузия и Республика Молдова

² Информационный бюллетень Межпарламентской ассамблеи государств - участников СНГ. – СПб., 1996. – №10. – ст. 84.

облегчения условий создания перспективных форм организации и управления производством, направленных на преодоление существующего разрыва экономических связей между предприятиями государств Содружества, предложил направить парламентам государств – участников Межпарламентской ассамблеи указанный акт для использования при разработке соответствующих элементов национального законодательства.

Однако вышеперечисленная правовая база имеет декларативный характер и не содержит правового механизма, способного эффективно регулировать не только стадию создания ФПГ, но и последующее ее функционирование. К сожалению, при определении важных вопросов, таких как правовой статус ФПГ, процесс создания, механизм объединения капиталов, взаимоотношение ФПГ с бюджетами государств, положения вышеуказанных соглашений содержат ссылку на национальное законодательство государства места регистрации головного предприятия. С учетом того, что не все страны СНГ приняли на национальном уровне нормативно правовые акты, регулирующие порядок создания и функционирования ФПГ, в настоящее время рассмотренная правовая база в рамках стран СНГ реализуется не в полной мере. Следовательно, ФПГ регистрируется в тех государствах, где есть соответствующие нормативно-правовые акты. Данное обстоятельство приводит к мысли, о том, что, в каждой стране правовое регулирование ФПГ осуществляется по разному, в зависимости от уровня развитости национального законодательства, а то и вовсе не осуществляется.

Унификация законодательных норм стран СНГ в определении правовой природы ФПГ, в том числе транснациональных, обусловлена потребностью в создании взаимоприемлемых юридических конструкций по формированию и правовому регулированию деятельности финансово-промышленных групп с участием предприятий, зарегистрированных в этих государствах.

Важную роль для участников межгосударственной ФПГ играет определение национального режима, который устанавливается межправительственными соглашениями на основе взаимности. Суть понятия национального режима в контексте создания межгосударственных ФПГ заключается в степени распространения на иностранного участника такой же группы прав и обязанностей какие присущи к национальному субъекту предпринимательской деятельности, предусмотренной законодательством конкретной

страны.

Аналогичный подход закреплен в Модели гражданского кодекса стран СНГ, согласно ст.1213 которого иностранные юридические лица осуществляют в соответствующем государстве СНГ предпринимательскую и иную деятельность по правилам, установленным законодательством для такой же деятельности национальных юридических лиц, если для иностранных юридических лиц не предусмотрено иное.

Существенным в установлении национального режима для участников межгосударственной ФПГ является его признание межправительственным соглашением на условиях взаимности.

Такой подход объективно обусловлен самой организационно-правовой природой транснациональных финансово-промышленных групп, участники которых, зарегистрированы и функционируют в законодательном поле разных стран, должны действовать в производственно-финансовых рамках соответствующего комплекса исходя из его целей в том или ином секторе межгосударственного рынка.

Именно взаимность в предоставлении национального режима была положена в основу заключенного 24 сентября 1993г. государствами- участниками Содружества Договора «О создании Экономического союза» и подписанного 15 апреля 1994г. в соответствии с его положениями правительствами этих стран Соглашения «О содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений».

В данном Соглашении были определены согласованные принципы восстановления и расширения высокоинтегрированных, технологических и кооперационных взаимосвязей непосредственно между предприятиями и организациями различных форм собственности с целью их интенсификации и повышения эффективности торгово-экономических отношений в рамках СНГ. Оценивая этот акт в контексте рассматриваемых вопросов, следует отметить, что в нем в качестве базового заложен принцип взаимности с предоставлением участникам транснациональных объединений национального режима. Такой подход в последующем получил свое развитие и в уже упомянутом рекомендательном законодательном Законе «О финансово-промышленных группах», принятом 17 февраля 1996г. Межпарламентской ассамблеей государств-

участников СНГ.

Таким образом, на уровне регионального сотрудничества в вопросах формирования совместных ФПГ достигнуты определенные позитивные результаты, как в вопросах формирования унифицированного правового режима, так и реализации мер практического характера.

Анализ процесса становления и развития нормативно-правовой базы о ФПГ в странах Содружества показывает, что в большинстве из них начиная с 1995г. приняты соответствующие нормативно-правовые акты.

К таким актам стран СНГ относятся: Закон Республики Беларусь «О финансово-промышленных группах» от 4 июня 1999г. №265-З, Закон Республики Молдова «О финансово-промышленных группах» от 14 декабря 2000г. №1418-XIV, Постановление Правительства Кыргызской Республики «О финансово-промышленных группах», Постановление Правительства Республики Таджикистан «О создании финансово-промышленных групп в Республике Таджикистан» от 21 октября 1997г. №467.

Результаты проведенного анализа правоприменительной практики создания и деятельности таких производственно-финансовых комплексов в странах СНГ показали, что необходимо, например, с учетом потребностей в активизации инвестиционных процессов решать вопрос о внесении в указанные акты дополнительных положений о механизме управления транснациональными группами с более упрощенным подходом к включению в их состав компаний промышленно развитых стран¹. Назрела необходимость в определении на законодательном уровне, наряду с ФПГ других видов производственно-хозяйственных систем, в том числе концернов и консорциумов, а также необходимость использования холдинговых моделей².

В целях всестороннего определения специфики правовой природы ФПГ как производственно-финансового комплекса, представляющего собой совокупность юридических лиц, которые объединяются для решения конкретных задач в том или ином сегменте рынка, полагаем необходимо также раскрытие правовых аспектов формирования подобных образований в зарубежных

¹ См. подробнее: Ефремов Л. Важный шаг в правовом обеспечении экономической интеграции в странах СНГ // Хозяйство и право. – 2004. – №12. – С. 52–58.

² Винслав Ю.Б. Становление отечественного корпоративного управления: Теория, практика, переходы к решению ключевых проблем // Российский экономический журнал. – 2005. – №2. – С. 27, 28.

странах.

Для стран с банковско-ориентированными промышленно-финансовыми комплексами (континентальной Европы, Японии и Южной Кореи) основная часть накапливаемых финансовых средств сосредоточена в коммерческих банках, а их кредитная политика ориентирована на обслуживание промышленных корпораций. В таких условиях банки фактически, как правило, совмещают функции долгосрочного кредитования промышленных предприятий и контроля над их деятельностью, что обеспечивается через систему участия в капитале корпораций, включая обладание контрольными пакетами их акций. При этом важно учитывать, что в банковско-ориентированных ФПГ нет полного совпадения в их организационном построении, а также в механизме правового регулирования отношений между участниками таких групп¹.

Так, в Германии центром создания ФПГ выступают чаще всего крупные банки, вокруг которых с учетом специфики рыночных и кредитных связей происходит межотраслевая интеграция промышленных концернов с инвестиционными предпринимательскими структурами в устойчивые производственно-финансовые объединения.

В соответствии с Акционерным законом Германии (Artiengesetz, Art C) принято выделять четыре основных разновидности концернов, применительно к которым в германском предпринимательском праве признается практическая потребность в наличии связанных между собой предприятий с подчинением в их отношениях интересов одного товарищества (общества) интересам другого. Так, согласно § 18 Акционерного закона Германии допускается создание договорных концернов, предпосылкой для которых является заключение договора подчинения (§291). Может сложиться фактический концерн в силу единого руководства (абз.1 §18) на основании преобладающего участия предприятия в уставном капитале зависимого общества. В

¹ Характеризуя процесс создания высокоинтегрированных объединений субъектов хозяйствования в контексте нормотворческой и правоприменительной практики стран со сложившейся рыночной экономикой, необходимо отметить, что в зарубежном законодательстве такие объединения называются по-разному, в том числе "связанные предприятия", "организации организаций", "товарищества товариществ", "товарищества второй ступени", а так же "группы компаний" или просто "группы". При этом доктринально в определении группы сложилось два основных подхода. Согласно первому в качестве группы рассматриваются юридически самостоятельные организации (единицы), связанные отношениями экономической зависимости, а также проводящие единую хозяйственную политику. Сторонники второго подхода считают, что группой являются только такие образования, в которых один из участников обладает контролем над другими, а, следовательно, между ними должны существовать отношения подчинения или субординации. См.: Герасимов О.А. Подходы к проблеме финансово-промышленной интеграции в зарубежной науке // Бизнес, Менеджмент и Право. – 2004. – №3. – С.54–55.

тех случаях, когда такие предприятия и общества объединяются под единым руководством, то формируется так называемый квалифицированный фактический концерн (§302–305). Наконец, наиболее распространенной формой образования концерна по германскому законодательству является «присоединение». Его особенность состоит в том, что зависимое общество, интегрированное в господствующее, является стопроцентно дочерним. Поэтому присоединенное общество фактически действует как несамостоятельное подразделение головного (§323)¹.

Например, вокруг Deutsche Bank AG группируются такие промышленные концерны, как Bosch и Siemens, а вокруг Dresdner Bank AG – концерны Höchst, Grundig, Krupp.. Фактически в подобных случаях наблюдается как бы двухуровневая концентрация производственно-финансовых комплексов с вхождением одного в другой.

Наряду с рассмотренными группами в Германии распространены объединения, в которых центром выступают не банки, а сами промышленные концерны. К числу таковых можно отнести группы «ИГ Фарбениндустри», Тиссена-Оппенгейма, Флика.

В Италии традиционно выделяются три крупных государственных межотраслевых холдинга: Институт промышленной реконструкции (ИРИ), Национальное управление жидкого топлива (ЭНИ) и Управление акционерных участия и финансирования обрабатывающей промышленности (ЭФИМ), которые включают в свой состав акционерные компании и действуют по той же предпринимательско-правовой схеме, что и частные предприятия.

В Испании государственные холдинги также оказали существенное влияние на экономику страны. Среди них в первую очередь следует отметить Национальный институт промышленности (НИП), признаваемый одним из крупнейших системных образований подобного рода в Западной Европе.

Более высокая степень концентрации производственного и банковского капитала характерна для Южной Кореи, что проявляется в монополизации несколькими крупными финансово-промышленными группами основных отраслей экономики страны. Крупнейшими среди них являются LG, Samsung, Hundai. Такие группы именуются «чеболи» или «чаеболы», и они во многом схожи

¹ Берано П. Правовое положение товариществ и обществ. Предпринимательское право. В кн.: Проблемы гражданского и предпринимательского права Германии. – М., 2001. – С. 301– 305.

с японскими «сюданами». Вместе с тем между ФПГ Японии и Южной Кореи есть принципиальное различие в их финансовых источниках: если в Японии ФПГ строят свою деятельность из расчета финансового самообеспечения инвестиционного процесса, т.е. за счет внутреннего капитала, то в Южной Корее, ориентированной на экспортный путь развития экономики и ее открытость, опорой в деятельности таких производственно-финансовых комплексов является иностранное кредитование¹.

В Японии промышленный комплекс представлен в основном шестью «сюданами», а именно: «Даичи Кангин», «Мицубиси», «Мицуи», «Сумитомо», «Санва» и «Фуе», объединение субъектов предпринимательской деятельности, в которых построено с учетом ряда определенных принципов. Характерной чертой таких образований является то, что они представляют собой многоотраслевые экономические комплексы, включающие в свой состав наряду с разноотраслевыми производственными предприятиями и торговыми фирмами различные финансовые структуры – банки, страховые, лизинговые либо трастовые компании. При этом тот или иной крупнейший банк является не просто членом таких групп, а выступает фактически их финансовым стержнем, который наряду с входящими в состав комплекса универсальными торговыми фирмами выполняет также функции информационных сетей.

Таким образом, в рамках комплексного подхода по совершенствованию правового регулирования предпринимательской (хозяйственной) деятельности в рамках международных интеграционных корпораций необходим широкий учет положительного зарубежного опыта в данном аспекте регулирования, в том числе в согласовании с нормами актов гражданского, налогового, антимонопольного, банковского и других отраслей законодательства.

На основании изложенного, можно заключить, что формирование транснациональных ФПГ усиливает центростремительные тенденции в развитии мировой экономики, способствует интеграции с финансово-промышленными группами зарубежных стран, обеспечивает укрепление хозяйственных связей, обеспечивает конкурентоспособность продукции на внешних рынках.

¹Ленский Е.В., Цветков В.А. Финансово-промышленные группы: История создания, международный опыт, российская модель. – М., 1997. – С.26–46.

В целом же, это позволяет сочетать экономическую безопасность страны и отвечающую мировым стандартам открытость экономики для иностранных инвесторов.

Анализ современных тенденций в сфере развития рыночных отношений показывает, что интеграция финансового капитала и промышленного потенциала – характерная особенность и объективная закономерность возникновения и развития мощных финансово-промышленных объединений. Установлено, что динамика современных экономических процессов приводит к появлению все новых и новых участников рынка. Модели их существования не всегда укладываются в рамки существующих организационно-правовых форм. В ходе исследования установлено, что наличие противоречий между экономическим содержанием и правовыми конструкциями в силу объективных причин явление вполне закономерное.

С учетом проведенного анализа, можно утверждать, что в правовой науке ТНК как предмет изучения еще не является окончательно сформированным. Поэтому ключевая роль при исследовании ТНК должна быть отведена их специфике, выделению набора основополагающих факторов, описывающих юридический и экономический аспект их функционирования, сочетание которых является необходимой предпосылкой для любых теоретических конструкций и тем более моделей, как содержательных, так и формализованных.

В ходе исследования установлено, что одной из наиболее распространенных форм предпринимательских объединений в современном международном бизнесе являются холдинговые компании.

Холдинги представляют собой эффективную форму организации предпринимательской деятельности, поскольку они позволяют сочетать гибкость и мобильность небольших формально самостоятельных организаций и масштаб деятельности крупных корпораций. Целостность холдинга при этом обеспечивается системой управления входящими в него участниками, исходя из известной в мировой практике формулы «децентрализация операций при централизации контроля», что обеспечивает жизнеспособность и синергетический эффект объединения в целом.

Также установлено, что холдинг – это форма предпринимательского объединения, представляющая собой группу

организаций (участников), основанную на отношениях экономического контроля, участники которой, сохраняя формальную юридическую самостоятельность, в своей предпринимательской деятельности подчиняются одному из участников группы – холдинговой компании (головной организации).

Холдинговая компания, будучи центром холдингового объединения, в силу владения преобладающей долей участия в уставных капиталах, договора или иных обстоятельств прямо или косвенно оказывает определяющее влияние на принятие решений другими участниками холдинга.

Основаниями возникновения холдинговых отношений являются юридические факты, детерминирующие право одного юридического лица определять решения других формально независимых юридических лиц или иметь над ними экономический контроль. При этом, экономический контроль в холдинге следует понимать как возможность холдинговой компании (головной организации) обеспечивать решающее влияние на принятие соответствующих ее воле решений другими участниками объединения.

Основаниями возникновения холдинговых отношений являются следующие критерии: преобладающее участие в уставном капитале (имущественный тип зависимости), договор (договорный тип зависимости), иные обстоятельства (организационный тип зависимости).

На основании проведенного анализа, делается вывод о том, что для оптимизации управления собственностью и производственными процессами в укрупненных предпринимательских группах наиболее предпочтительным является создание группы субъектов предпринимательской деятельности, связанных либо договором, либо участием одного юридического лица в уставном капитале остальных юридических лиц.

В рамках обобщаемого материала было также установлено, что интеграция финансовых, производственных и коммерческих структур при сохранении юридической самостоятельности каждого из участников группы реализуется и в форме ФПГ.

Подвергнуты критическому анализу определения финансово-промышленной группы в правовых актах, а также изложенные доктринально в научной литературе. На основании этого, сформировано собственное наиболее универсальное определение ФПГ, согласно которому это объединение коммерческих либо

юридических лиц на основе договора о создании финансово-промышленной группы и/или на основе участия одного лица в уставном капитале другого лица для осуществления совместной деятельности по решению общих задач.

Таким образом, ФПГ получает свой правовой статус в силу решения компетентного государственного органа о регистрации ФПГ на основе межправительственного соглашения. Исходя из определения и порядка создания ФПГ, можно сказать, что ФПГ в качестве юридического лица обладает как международно-правовой, так и внутринациональной правосубъектностью по месту ее регистрации.

Международно-правовую правосубъектность ФПГ придает тот факт, что ФПГ создается на основе межправительственного соглашения и обретает государственно-значимый характер для двух или более государств. Государства, подписывая межправительственное соглашение, обязуются оказать государственную поддержку деятельности ФПГ, предоставляя при этом гарантии для привлечения инвестиционных ресурсов и льготы от налогов и таможенных платежей. Данное явление в свою очередь отличает ФПГ от обычных предприятий с иностранными инвестициями. В то же время, внутринациональная правосубъектность возникает у ФПГ в результате государственной регистрации в качестве юридического лица согласно законодательству страны-участницы. Тем самым, ФПГ становится полноправным участником гражданских правоотношений и плательщиком налогов и иных платежей, согласно законодательству места регистрации.

В результате, как было установлено, что в рамках СНГ правовая конструкция ФПГ рассматривается исключительно как политический инструмент интеграционных процессов на уровне государственных предприятий, что подтверждается существующей практикой, в том числе национальной. В результате, институт ФПГ в странах СНГ фактически обслуживает государственные интересы и существует на уровне межправительственных соглашений, в силу чего, существующее законодательство преимущественно носит публично-правовой характер, нежели сугубо коммерческий. Отчасти, это и явилось следствием неэффективности и неадекватности существующих в СНГ правовых конструкций ФПГ.

В этих условиях существует объективная необходимость в

формировании эффективных механизмов правового регулирования процессов создания и деятельности объединений хозяйствующих субъектов. Однако, как показывает анализ действующего законодательства, оно не вполне отвечает экономическим потребностям, а многие его положения, касающиеся отдельных объединений хозяйствующих субъектов, нуждаются в дальнейшей детализации и модернизации.

Глава 3

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

3.1. Значение транснациональных корпораций в инвестиционных процессах Республики Узбекистан

Одним из основополагающих направлений программы экономического развития Узбекистана на современном этапе является усиление кооперационных связей и укрепление сотрудничества с транснациональными корпорациями, а при целесообразности – и вхождение в их состав. Следует отметить, что процессы транснациональной кооперации все активнее распространяются на экономическом пространстве Узбекистана. При этом, необходимость дальнейшего усиления международных интеграционных связей экономики Узбекистана вполне очевидна. Как заметил Президент Ш.Мирзиёев «Узбекистан сегодня занимает достойное место и имеет большой авторитет в мировом сообществе. Мы открыты для тесного сотрудничества и практического диалога со всеми государствами мира»¹.

В Узбекистане деятельность ТНК опосредует достижение целого ряда ключевых приоритетов экономического развития:

- инвестирование в реальный сектор;
- развитие международной торговли;
- привлечение современных технологий и зарубежных стандартов управления;
- интеграция в систему мирового хозяйствования и т.д.

В тоже время важно учитывать, что для эффективного использования всех преимуществ деятельности транснациональных корпораций необходимо наличие адекватной законодательной базы в области таможенного, валютного, антимонопольного регулирования, равно как и отсутствие неоправданных экономических ограничений.

Таким образом, ТНК представляют собой наиболее мощную и развитую часть международного кооперативного бизнеса и играют

¹Мирзиёев Ш.М. Мы все вместе построим свободное, демократическое и процветающее государство Узбекистан. Выступление на торжественной церемонии вступления в должность Президента Республики Узбекистан на совместном заседании палат Олий Мажлиса. «Ўзбекистон» НМИУ, 2016 - С.32.

ведущую роль в формировании единой системы мирового хозяйства, поскольку именно их деятельность связывает национальные банки и производственный процесс в единое целое. И в этой связи, позиция Узбекистана относительно эффективного и взаимовыгодного установления кооперационных деловых связей вполне обоснованна.

Отметим, что на сегодняшний день существует множество вариаций инвестирования и условий участия ТНК в национальной экономике в зависимости от экономических, политических, правовых и иных факторов.

Так, контрольное участие ТНК в капитале иностранных компаний осуществляется преимущественно с целью расширения границ предпринимательской деятельности в конкретном регионе либо государстве. Примером здесь может служить покупка международным концерном «Фиат» (Италия) акций корпорации «Кейс Интернейшнл» (США) и создание совместной компании по производству сельхозтехники «Кейс – Нью Холланд», которая в свою очередь с 1997г. работает в агропромышленном секторе Республики Узбекистан в лице компании «УзКейсМаш»¹.

Неконтрольное же участие в капитале крупными иностранными компаниями зачастую осуществляется с целью постепенного освоения новых рынков (например, приобретение доли акций АЛК «Узсельхозмаш-лизинг» корпорацией «Клаас» (Германия) при создании этой компании в 2000г.)².

Широко распространена и практика организации совместного предприятия, открытия представительства или филиала, что обычно осуществляется с целью освоения новых рынков сбыта, снижения себестоимости продукции и увеличения чистого дохода. В качестве примера можно привести совместные предприятия, создаваемые в Узбекистане (например, СП «UzCarlsberg», СП «British-AmericanTobacco»).

В частности, упомянутая компания «Кейс – Нью Холланд» создала в Узбекистане сеть компаний, в числе которых СП по производству сельхозтехники (УзКейсМаш, УзКейсТрактор), посервисному обслуживанию (УзКейсСервис) и оказанию лизинговых услуг (УзКейсЛизинг) инвестировав при формировании уставного капитала указанных компаний свыше 15 млн. долл. США.

В свою очередь, транснациональная корпорация «Сименс»

¹ ТНК – важный фактор интеграции в мировую экономику. – УзА. – 07.04.2007г. <http://www.uza.uz/>

² Там же.

(Германия) открыла свое представительство в г.Ташкенте, а также дочернее предприятие ООО «Сименс», и активно сотрудничает с национальными компаниями в области электронного оборудования и железнодорожного обеспечения. За время своего присутствия на рынке Узбекистана корпорация «Сименс» выполнила ряд проектов, направленных на оснащение важнейших отраслей экономики страны современными технологиями и оборудованием. В частности, следует отметить ее сотрудничество с НАК «Узбекистон хаво йуллари» по оснащению современным оборудованием аэропорта «Ташкент» и трех региональных аэропортов в городах Самарканде, Бухаре, Ургенче и участие в проекте по оснащению Сырдарьинской ГРЭС.

Как видим, в Узбекистане реализуются различные схемы инвестирования крупных зарубежных ТНК в национальную экономику. В тоже время, следует признать, что во многом преимущества сотрудничества отечественной экономики с международными компаниями остаются не задействованными.

Представленность известных зарубежных ТНК в экономике Узбекистана ограничивается нефтегазовым сектором (Корейская Национальная Нефтяная Корпорация, «Лукойл Оверсиз Холдинг Лтд.» (Россия), «Петронас Чаригали Оверсиз Сдн. Бхд.» (Малайзия), «Си-Эн-Пи-Си Интернешнл Лтд» (КНР), Газпром Зарубежнефтегаз), сферой телекоммуникаций (МТС, Билайн и др.) а также автомобилестроением (General Motors Uzbekistan, Исузу). Очевидно, что в этих условиях инвестиционный климат экономики Узбекистана не реализуется в полной мере.

Между тем, стоит отметить, что огромный технологический, людской и сырьевой потенциал республики, установленные преференции для иностранного капитала создают существенные предпосылки для инвестиционной активности ТНК в Узбекистане.

Одним из направлений реализации обозначенных приоритетов является провозглашенный в республике курс на усиление кооперации промышленного и банковского секторов Узбекистана, посредством создания финансово-промышленных групп и привлечения иностранного капитала.

В результате по итогам социально-экономического развития страны в 2009 году было определено, что из установленных 240 предприятий-банкротов, включая крупные предприятия, из которых в настоящее время 154 уже реализованы новым собственникам, на

баланс коммерческих банков передано 86 предприятий-банкротов¹.

Несмотря на то, что имеется значительное количество объединений хозяйствующих субъектов, они не являются ФПГ, поскольку не содержат в своей структуре коммерческих банков. Это изначально создает трудности для данных объединений в вопросах наращивания инвестиционного потенциала и диверсификации их производственно-технической деятельности. Наглядными примерами в данном контексте являются такие холдинги, как ГАК «Уздонмахсулот», НХК «Узбекнефтегаз», НХК «Узвинпром-холдинг» и обслуживающие их банки².

В странах СНГ большинство объединений создавались главным образом в сфере государственных монополий и государственных предприятий в результате процессов упразднения министерств и в рамках приватизации. Так, в Узбекистане были созданы такие холдинговые компании, как «Узсельхозмаш-холдинг»³, «Узбекнефтегаз»⁴, «Узплодовощвинпром-холдинг»⁵ и др.

Поэтому практика функционирования промышленно-финансовых групп в большинстве стран СНГ свидетельствует о том, что большинство из них ограничивается привлечением банков исключительно в целях ведения бухгалтерии или создания расчетных центров⁶.

Таким образом, создание ФПГ в Республике Узбекистан обусловлено усиливающейся потребностью в формировании эффективной инновационной экономики, направленной на обеспечение прорыва в таких направлениях научно-технического прогресса, которые будут способствовать достижению нового качества экономического роста, что особенно актуально в рамках реализуемой в Узбекистане программе по преодолению и предотвращению негативных последствий мирового финансового кризиса.

В 2007 году Республиканским банковским советом утвержден

¹ Источник: <http://www.12.uz/#ru/news/show/economy/3661/>.

² Кто автор Финансово-промышленные группы – новый этап интеграции банковского и промышленного капитала // журнал «Рынок, Деньги и Кредит». 2007. №4. С.13.

³ Постановление Кабинета Министров РУз "Об образовании холдинговой компании "Узсельхозмаш-холдинг" от 31.01.1996г. №45.

⁴ Указ Президента Республики Узбекистан "О преобразовании Национальной корпорации нефтяной и газовой промышленности "Узбекнефтегаз" в Национальную холдинговую компанию "Узбекнефтегаз" от 11.12.1998г. №УП-2154.

⁵ Постановление Кабинета Министров РУз "О мерах по совершенствованию организации деятельности холдинговой компании "Узплодовощвинпром-холдинг" от 04.03.2000г. № 78.

⁶ Хашимова Н. Финансово-промышленные группы и перспективы их создания в сельскохозяйственном машиностроении // Правда Востока. 14.02.2007г. С.3.

комплекс мероприятий по углублению и расширению реформ в банковско-финансовой системе. При этом, в качестве одной из мер по активизации инвестиционной деятельности коммерческих банков, предусмотрено слияние финансового и промышленного капитала посредством создания финансово-промышленных групп¹.

Обозначенные меры призваны обеспечить решение двуетапной задачи: усиления роли банков в экономике республики посредством расширения инвестиционных функций и развитие при помощи поступающих средств предприятий реального сектора Узбекистана.

Подчеркнем, что существующее положение в промышленном секторе также нельзя назвать удовлетворительным. Так, несмотря на масштабные процессы приватизации, сохраняются сильные государственные позиции государства в большинстве ключевых секторов экономики. Во многом это обеспечивается за счет сохранения значительной государственной доли акций во многих ведущих акционерных обществах Узбекистана. Причем даже незначительная государственная доля акций, в силу фактического и юридического неравенства акционеров, позволяет практически полностью контролировать решения, принимаемые обществом.

В качестве одного из подтверждений реализации обозначенного курса на активизацию инвестиционных процессов, в том числе посредством создания ФПГ, можно считать Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему повышению финансовой устойчивости предприятий реального сектора экономики» от 18.11.2008г №4053.

Несмотря на то, что данный документ в своей преамбуле провозглашает реализацию мер по борьбе с проявлениями мирового финансового кризиса, на наш взгляд, этот документ с некоторыми корректировками в большей степени реализует те цели, которые были обозначены еще до начала потрясений мировой финансовой системы.

В качестве ключевого положения данного акта можно назвать п.1 Указа, который устанавливает, что с 1 января 2009г. минимальный размер уставного фонда для вновь создаваемых открытых и закрытых акционерных обществ составляет сумму, эквивалентную 400 тыс. долл. США по курсу Центрального банка Республики Узбекистан на дату государственной регистрации общества. Требования к минимальному размеру уставного фонда

¹Кто автор Реформы в банковской системе. Финансовый пульс // Правда Востока. 08.08.2007г. С.4.

акционерных обществ с прежних 50 тыс. долл. США увеличились в 8 раз. При этом, как было отмечено, данная мера обосновывается необходимостью «дальнейшего увеличения уровня капитализации и повышения финансовой устойчивости предприятий реального сектора, совершенствования механизмов финансового оздоровления и управления экономически несостоятельными предприятиями, широкого привлечения инвестиций в процесс структурных преобразований экономики, модернизации, технического и технологического перевооружения».

Надо полагать, что такое положение вещей свидетельствует о стремлении законодателя сократить количество акционерных обществ в Узбекистане, ограничив их деятельность исключительно стратегическими направлениями крупного бизнеса.

Несмотря на то, что данное нововведение не имеет прямого отношения к режиму функционирования транснациональных компаний в Республике Узбекистан, тем не менее, имеет определенное воздействие на правовой режим инвестирования в такую организационно-правовую форму юридических лиц как акционерное общество. Во-первых, требования к уставному фонду в размере 400 тыс. долл. значительно превышают минимальный порог уставного капитала для предприятий с иностранными инвестициями в размере 150 тыс. долл. и кроме того, вполне очевидно, что в условиях сокращения количества акционерных обществ в Республике Узбекистан, сократиться, по крайней мере, количественная составляющая предлагаемых на рынке акций, что как уже было отмечено, также выступает формой участия ТНК в национальной экономике.

Однако важно учитывать, и то, что вторая часть комментируемого Указа предусматривает совершенствование механизма финансового оздоровления экономически несостоятельных предприятий, посредством:

- реализации в собственность коммерческим банкам на аукционных и конкурсных торгах производственных предприятий, объявленных банкротами;

- принятия банками инвестиционных обязательств по обеспечению финансового оздоровления и восстановления предприятий-банкротов, их технической и технологической модернизации и перевооружения, организации выпуска конкурентоспособной на внешнем и внутреннем рынках продукции;

– последующей реализации предприятий стратегическим инвесторам по рыночной стоимости.

Таким образом, фактически активы прежних акционерных обществ будут переданы банкам, что и позволит последним реализовать проекты формирования финансово-промышленных групп внутри Республики Узбекистан.

Полагаем, что на нынешнем этапе реализации обозначенных мер довольно сложно оценить возможные результаты данного процесса. Тем не менее, полагаем, что, несмотря на те позитивные цели, которые предусматривает данная реформа, она необоснованно ограничивает правовое положение субъектов корпоративного сектора и в первую очередь небольших акционерных обществ. На наш взгляд, формирование различного рода объединений юридических лиц посредством кооперации, в том числе трансграничной, должно реализовываться рыночными методами с задействованием экономических рычагов воздействия и неукоснительного обеспечения принципа свободной рыночной конкуренции и равноправия субъектов рыночных отношений.

Банкам в современных условиях отводится роль своеобразных распределителей активов. Надо заметить, что политика государства, направленная на поддержку национальной банковской системы, в условиях обвала финансовых рынков и ведущих мировых банков вполне оправдана.

При этом с учетом, увеличения нормативных требований к акционерному капиталу в 8 раз можно допустить, что некоторые предприятия, которые не смогут привести его в соответствие в течение года и не преобразуются в иные организационно-правовые формы, будут вынуждены реализовать свои активы коммерческим банкам, которые с учетом последних тенденций в основе своей являются государственными. Это, на наш взгляд, может привести к некому процессу «реприватизации», когда часть частных активов опосредованно перейдет обратно к государству.

Как уже было отмечено, рассмотренные экономико-правовые преобразования не имеют непосредственного отношения к деятельности ТНК в Узбекистане, однако, очевидно, что трансформация корпоративного сектора окажет непосредственное воздействие на отечественный фондовый рынок, и будет иметь определенное влияние на режим трансграничного инвестирования в экономику Республики Узбекистан.

3.2. Состояние нормативно-правового регулирования деятельности транснациональных корпораций в Республике Узбекистан

Современная экономическая политика Узбекистана стратегически ориентирована на создание современных институтов рыночной экономики. В этой связи, на первый план выдвигается вопрос создания и привлечение в республику международных интегрированных корпоративных структур – ТНК.

Надо при этом заметить, что и ранее национальная промышленность обращалась к интегрированным структурам. Примером могут служить создаваемые в 1920-х годах синдикаты и входившие в них тресты; в 1960-х – объединения; в 1980-х – научно-производственные объединения, комплексы, научно-технические центры¹.

Однако именно после обретения Республикой Узбекистан государственной независимости и взятым курсом на масштабную приватизацию государственной собственности и либерализацию экономики обозначилась тенденция формирования подлинных рыночных структур интеграции капитала.

Приступая к анализу правового обеспечения к интеграции бизнеса и транснационального предпринимательства в Узбекистане, следует, прежде всего, обозначить, что деятельность ТНК протекает в различных сферах рыночного хозяйствования и реализацию предполагает разнообразных видов деятельности. Такая многоплановость обуславливает наличие целого комплекса возникающих отношений, сопутствующих деятельности ТНК и являющихся предметом правового регулирования различными нормами законодательства: гражданского, инвестиционного, антимонопольного, налогового, валютного, таможенного и т.д. Соответственно, можно утверждать, что система правового регулирования, применительно к предмету данного исследования, достаточно многогранна. В силу этого, попытаемся ограничить анализ правового положения ТНК в Узбекистане наиболее специфичными актами в рассматриваемом контексте.

Подчеркнем, при этом, что законодательство Республики

¹ См. подробнее: Рахманкулов Х.Р., Гулямов С.С. Корпоративное право: Учебник. – Т.: ТГЮИ, 2004, Каракетов Ш.Ю. Холдинги в Республике Узбекистан: особенности правового статуса. – Т., ТГЮИ, 2008.

Узбекистан не содержит упоминаний относительно правового статуса ТНК. Тем не менее, в национальном законодательстве термин ФПГ упомянут, но только в Законе «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 27.12.1996г. №355-І. В частности, данный закон предусмотрел, что государственный антимонопольный орган осуществляет контроль за образованием финансово-промышленных групп, холдинговых компаний, но данный Закон не содержит определения ФПГ. По сути, этот закон на сегодняшний день является единственным нормативно-правовым актом в Республике Узбекистан, содержащим в себе упоминание об ФПГ.

Между тем, следует заметить, что Гражданский кодекс Республики Узбекистан устанавливает, что коммерческие организации, в целях координации предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов, могут объединяться в ассоциации (союзы) и иные объединения (ст.77). Однако данное положение находится в обобщенном виде и не предусматривает различные формы, в которых могут создаваться объединения.

В тоже время надо отметить, что, хотя гражданское законодательство Республики Узбекистан не содержит понятий «корпорация» и «компания» и эти категории, соответственно, не входят в систему организационно-правовых форм юридических лиц, закрепленных в ГК РУз, оба термина довольно широко употребляются как на уровне подзаконных актов¹, так и в деловой практике².

Рассматривая вопрос об организационных формах бизнеса доступных для ТНК по законодательству Республики Узбекистан, отметим, что на сегодня в Республике Узбекистан существуют следующие три формы международного бизнеса:

¹ Здесь следует указать Указ Президента Республики Узбекистан "О совершенствовании системы органов хозяйственного управления" №УП-3366 от 22.12.2003г., которым определено, что органами хозяйственного управления являются хозяйственные объединения, создаваемые в основных организационно-правовых формах: акционерные компании, включая государственно-акционерные и ассоциации (п.1). См. также: Указ Президента Республики Узбекистан "О мерах по кардинальному увеличению доли и значения частного сектора в экономике Узбекистана" №УП-3202 от 24.01.2003г.

² Так, можно назвать целый ряд юридических лиц в Узбекистане наименование которых содержит термин "корпорация" (Государственно-акционерная корпорация "Уздоммахсулот") или компания (Акционерная компания "Узбектуризм", Государственно-акционерная железнодорожная компания "Узбекистон темир йуллари", Национальная авиакомпания "Узбекистон Хаво Йуллари", Национальная холдинговая компания "Узбекнефтегаз", Национальная компания экспортно-импортного страхования "Узбекинвест", Акционерная компания "Узбектелеком", Государственно-акционерная компания "Узбекэнерго", Акционерная компания "Ташгоспастранс") и др.

- создание юридического лица на территории Республики Узбекистан;
- закрепление налогового статуса иностранного юридического лица, но без создания юридического лица на территории Республики Узбекистан;
- присутствие ТНК на основе договорных отношений (без создания юридического лица и закрепления налогового статуса).

Согласно первой группе, ТНК может в качестве иностранного учредителя создать юридическое лицо на территории Республики Узбекистан или приобрести долю в уставном фонде существующего предприятия. Согласно Указу Президента «О дополнительных стимулах и льготах, предоставляемых предприятиям с иностранными инвестициями» от 30.11.1996г. № 652 предприятием с иностранными инвестициями, признается такое предприятие, размер Уставного фонда которого не менее суммы, эквивалентной 150 тыс. долларам США, один из участников предприятия является иностранное юридическое лицо, а также если доля иностранных инвестиций составляет не менее 30 процентов уставного фонда предприятия.

Предприятия которые учреждаются иностранными юридическими лицами (ТНК) и не соответствуют этим требованиям не рассматриваются в качестве предприятий с иностранными инвестициями и соответственно не подлежат регистрации в Министерстве Юстиции Республики Узбекистан.

Таким образом, у иностранного учредителя (ТНК) существует выбор в регистрации предприятия с иностранными инвестициями, а также предприятия без иностранных инвестиций.

К предприятию с иностранными инвестициями относятся иностранные, дочерние и совместные предприятия, соответствующие вышеназванным условиям. Закон Республики Узбекистан «Об иностранных инвестициях» предусматривает, что предприятие с иностранными инвестициями может быть учреждено в любой организационно-правовой форме, не противоречащей законодательству Республики Узбекистан от 30.04.1998г. № 609-I.

В настоящее время, в силу упрощенной системы управления, отсутствия обязательства выпуска акций и оплаты дивидендов акционеры ряда иностранных юридических лиц (ТНК) учреждающие свои дочерние предприятия или приобретающие долю в существующих предприятиях выбирают в качестве организационно-правовой формы управления общество с ограниченной

ответственностью (ООО). В качестве примера может служить учрежденные в Узбекистане дочерние предприятия в форме ООО таких компаний как ОАО «Нефтяная компания Лукойл», операторов сотовой связи ОАО «Мобильные Телесистемы», ОАО «ВымпелКом» и «Nestle».

Создание юридического лица как организационной формы бизнеса позволяет иностранному инвестору осуществлять эффективное управление деятельностью своего аффилированного лица, и тем самым увеличить круг влияния и роль ТНК в принимающих странах. Вопрос эффективного управления аффилированными лицами представляет собой особенную важность для ТНК. В этой связи, для ТНК немаловажно присутствие на рынке принимающей страны своего аффилированного лица в форме юридического лица.

Второй разновидностью организационной формы международного бизнеса является закрепление налогового статуса иностранного юридического лица (нерезидента) в Республике Узбекистан, но без создания юридического лица. Такой случай имеет место, когда иностранное юридическое лицо по контракту оказывает услуги другому юридическому лицу, зарегистрированному согласно законодательства Республики Узбекистана и при этом имеет место деятельности по извлечению дохода на территории Республики Узбекистан. Иными словами, в Узбекистане у иностранного юридического лица существует постоянное место деятельности, через которое оно полностью или частично осуществляет предпринимательскую деятельность.

На наш взгляд, данная форма сопряжена с проблемой лицензирования деятельности нерезидентов в Узбекистане. Так Закон Республики Узбекистан «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 25.05.2000г. №71-II предусматривает, что только резиденты могут быть соискателем лицензии. Следовательно, временное присутствие ТНК на территории Узбекистана, при условии, что нерезидент не планирует учреждение юридического, фактически остается вне рамок лицензирования.

Отметим и то, что услуги, оказываемые иностранным юридическим лицами, могут иметь разный характер, начиная от услуг по обучению персонала узбекского юридического лица и заканчивая услугами по добыче природных ресурсов со стороны иностранного юридического лица на территории Республики Узбекистан.

Следовательно, в случае необходимости для налоговых целей, иностранное юридическое лицо регистрирует в налоговом органе своё постоянное учреждение, и не получая необходимой лицензии оказывает услуги, выполняет работы.

Следует помнить, что термин постоянное учреждение применяется только для определения налогового статуса нерезидента и не имеет организационно-правового значения. Соответственно, от нерезидента не требуется регистрировать отдельное предприятие для целей создания постоянного учреждения.

Третьей разновидностью организационной формы международного бизнеса, посредством которой ТНК приходит на рынок развивающихся государств, основана на договоре. Таким образом, для ТНК существует альтернатива вхождения на рынки отдельных государств посредством заключения договора на передачу технологии, ноу-хау, лицензии. Следовательно, посредством договора между ТНК и узбекским юридическим лицом (принимающей стороной) могут возникнуть взаимоотношения контроля и подчинения, в силу чего ТНК передает принимающей стороне технологию производства определенной продукции или оказания услуг, при этом контролируя ее деятельность в рамках заключенного договора.

Договорные отношения подразделяются на два вида: 1) нацеленные на дистрибьютерство определенной продукции на отдельной территории; 2) нацеленные на производство определенной продукции на отдельной территории¹.

Согласно первому виду договорных отношений, взаимоотношения возникают, когда производитель определенной продукции, находящийся в стране базирования вступает в договор с дистрибьютором принимающей страны на предмет реализации произведенной им продукции на отдельной территории². Взамен на предоставление производителем исключительного права продажи определенной продукции на отдельной территории, дистрибьютор обязуется покупать продукцию у производителя, и прилагать все свои усилия по ее скорейшей реализации. Заключение такого вида договора, как правило, предусматривает обязательство производителя передать права интеллектуальной собственности, (торговая марка и

¹ Muchlinski P.T. *Multinational Enterprises and the Law*. – Blackwell Publishers Ltd., Oxford, 1999, P. 63–65.

² D'Arcy L. *Schmitthoff's Export Trade: The Law and Practice of International Trade*. – 10th Edition, London: Sweet&Maxwell, 2000. – P. 260 – 271.

ноу-хау) дистрибьютору. Ведение бизнеса на основе дистрибьюторского договора может служить надежной и дешевой альтернативой для ТНК, чем создание отдельного юридического лица в зарубежной стране.

Такой же результат может быть достигнут посредством использования договора франшизинга. В отличие от дистрибьюторского договора по договору франшизинга, производитель (комплексный лицензиар), помимо передачи комплексному лицензиату товарного знака, знака обслуживания и изобретения и др. исключительных объектов интеллектуальной собственности предусмотренных договором, также передает за определенное вознаграждение разрешение на право использования фирменного наименования лицензиара и охраняемой коммерческой информации.

Степень контроля комплексного лицензиара над деятельностью комплексного лицензиата значительно выше, чем та, которая имеет место в дистрибьюторском договоре, где дистрибьютор обычно имеет право по своему усмотрению продавать продукцию после покупки у производителя. Это в большей степени вызвано тем, что по договору франшизинга комплексный лицензиар стремится расширить рынок для своей продукции тем самым ознакомить больший круг потребителей со своим товарным знаком.

Согласно второму виду договорных отношений, ТНК заключает договор на производство определенной продукции с узбекским юридическим лицом. Эта разновидность договора заключается в случае, если спрос на продукцию, произведенную в стране базирования ТНК, будет превышать предложение в принимающей стране. В этом случае ТНК заключает договор на передачу технологии и ноу-хау исключительно в целях производства определенного продукта четко оговоренного в договоре сторонами. По данному виду договора ТНК выступает в роли лицензиара, предоставляя лицензиату, помимо технологии, лицензию на право производства определенной продукции в принимающей стране. В свою очередь лицензиат обязуется использовать переданную технологию таким способом, что конкурентное преимущество лицензиара будет сохранено.

Более того, в договорах на передачу технологии лицензиар обычно фиксирует в качестве обязательства лицензиата покупать необходимые комплектующие части только у лицензиара, тем самым

ограничивая свободу лицензиата в выборе поставщиков комплектующих частей.

Особое внимание должно быть уделено вопросу конфиденциальности информации передаваемой в рамках договора и сроку действия лицензии. Как правило, в бизнес практике такого рода договора заключаются в случае, если у лицензиара в отношении лицензиата установлено высокое доверие, и лицензиар без опасения может полагаться на сохранность переданного секретного ноу-хау или технологии. В ином случае лицензиар для своей надежности может создать свое дочернее предприятие.

Таким образом, несмотря на то, что законодательство Республики Узбекистан предусматривает основные современные организационные формы ведения международного бизнеса и устанавливает гарантии их осуществления, целостный правовой режим ТНК в Узбекистан на законодательном уровне не сформирован. В тоже время, присутствие ТНК на внутреннем рынке развивающегося государства имеет существенное влияние на темп развития ее экономики. В связи с чем, для каждой принимающей страны особенно важно создать соответствующую законодательную базу которая позволила бы ТНК учредить свое законное присутствие на ее территории. Каждая из рассмотренных выше организационных форм бизнеса имеет свое преимущество и для ТНК выбор той или иной организационной формы в большей мере зависит от характера ее будущей деятельности в принимающей стране.

Несомненно, особую роль в правовом режиме деятельности ТНК играет инвестиционное законодательство. Здесь уместно отметить, что действующее в настоящее время в Республике Узбекистан законодательство, касающееся инвестиционных отношений, разработано в условиях перехода к рыночной экономике и потому в них не в полной мере учтены принципы регулирования иностранных инвестиций, принятые в развитых странах, которые основываются на системе законодательства о допуске капитала, о свободной конкуренции и других.

Объективно нужно признать, что в условиях перехода к полноценной системе рыночного хозяйствования, интеграция и трансформация национального права осуществляется нерешительно и с противоречиями, что отчасти объясняется нехваткой знаний в соответствующих областях и отчасти защитой национальных интересов. Эти, субъективно понятные, факторы, нередко имеют в

качестве объективного результата нарушение экономической динамики, без оказания особого воздействия на национальные интересы¹.

На сегодняшний день в Узбекистане создана система нормативно-правовых актов, лежащих в основе регулирования инвестиционной деятельности, в том числе с участием иностранных субъектов.

Регулирование иностранных инвестиций в Узбекистане осуществляется и на уровне как специализированных, так и общих законодательных актов.

К числу первых необходимо отнести Закон Республики Узбекистан «Об иностранных инвестициях» от 30.04.1998 г. № 609-I, который является основным источником права в рассматриваемой области отношений.

В Законе рассмотрены вопросы, связанные с определением иностранных инвестиций (ст.3), иностранных инвесторов (ст.4), форм осуществления иностранных инвестиций (ст.5), предприятий с иностранными инвестициями (ст.6), дочерних предприятий, филиалов и представительств предприятий с иностранными инвестициями (ст.7), хозяйственных объединений предприятий (ст.8).

Здесь же определены правовой режим иностранных инвестиций на территории Республики Узбекистан, права иностранных инвесторов, обязанности иностранных инвесторов, хозяйственная деятельность иностранных инвесторов, полномочия государственных органов по контролю над деятельностью иностранных инвесторов, а также ряд иных вопросов.

Далее необходимо отметить Закон «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов» от 30.04.1998 г. № 611-I, который содержит нормы, детально устанавливающие легальные основы обеспечения гарантий защиты прав иностранных инвесторов.

Так, ст. 3 предусматривает, что «государство гарантирует и защищает права иностранных инвесторов, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории Республики Узбекистан. Органы государственного управления и органы государственной власти не вправе вмешиваться в хозяйственную деятельность иностранных инвесторов, осуществляемую в соответствии с законодательством».

¹ Книпер Р. Правовая реформа в странах с переходной экономикой // Право и предпринимательство – 2001 – №5. – С. 25–26.

Этим же Законом предусматриваются дополнительные гарантии и меры защиты, предоставляемые иностранным инвесторам (ст.4); гарантии от национализации, условия осуществления реквизиций (ст.5); гарантии использования средств (ст.6); гарантии перевода средств (ст.7); гарантии возврата иностранных инвестиций в связи с прекращением инвестиционной деятельности (ст.8), и ряд иных вопросов.

К законодательным актам, касающимся иностранных инвестиций, относится и Закон Республики Узбекистан «Об инвестиционной деятельности» от 9 декабря 2014 г., № 380, который включает в себя 30 статей, регулирующих весь комплекс вопросов осуществления инвестиционной деятельности.

Прежде всего, здесь раскрывается понятие таких базовых категорий как «инвестиции», «инвестиционная деятельность», «инвестор». Далее рассматриваются формы осуществления инвестиций (ст.5), инвестиционные ресурсы (ст.7), объекты (ст.8) и субъекты инвестиционной деятельности (ст.9), а равно и правовой статус последних (ст.ст. 10 – 13) и др.

Также определенное значение в области деятельности ТНК инвестирования и защиты прав иностранных субъектов имеют следующие акты:

- Закон «О собственности в Республике Узбекистан» от 31.10.1990 г., допускающий существование любых форм собственности, способствующих эффективному функционированию экономики и росту народного благосостояния, и обеспечивающий неприкосновенность и равные условия для развития всех форм собственности, в том числе и иностранных субъектов;

- Закон «О разгосударствлении и приватизации» от 19.11.1991 г., устанавливающий организационно-правовые основы преобразования публичной собственности Республики Узбекистан в целях создания эффективной, социально ориентированной рыночной экономики. В частности, в ст.5 этого Закона, предусмотрено, что при осуществлении разгосударствления и приватизации субъектами, приобретающими публичную собственность, могут быть: граждане Республики Узбекистан, других государств, лица без гражданства; негосударственные юридические лица; иностранные юридические лица и граждане;

- Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 27.12.1996 г. № 355-I, который

устанавливает организационные и правовые основы предупреждения, ограничения, пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, направлен на обеспечение условий для формирования и эффективного функционирования конкурентных отношений на товарных рынках;

– Закон «О внешнеэкономической деятельности» от 26.05.2000г. №77-П, основными задачами которого является регуляция отношений, связанных с ВЭД, обеспечение экономической безопасности, защита экономического суверенитета и экономических интересов Республики Узбекистан при осуществлении ВЭД, стимулирование развития национальной экономики, а также создание условий для интеграции экономики страны в мировую экономическую систему. Помимо этого, в Законе имеется специальная ст.12 «Привлечение иностранных инвестиций», раскрывающая правовое содержание данной категории;

– Закон «О валютном регулировании»¹ определяет принципы осуществления валютных операций во внутреннем хозяйственном обороте и международных кредитно-расчетных отношениях, полномочия государственных органов в валютном регулировании и управлении валютными ресурсами, права и обязанности юридических и физических лиц и иностранных государств в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, основы валютного контроля и ответственность за нарушение законодательства о валютном регулировании в Республике Узбекистана;

Среди подзаконных актов в рассматриваемой сфере одним из первых явился Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по стимулированию внешнеэкономической деятельности, привлечению и защите иностранных инвестиций в Республике Узбекистан» от 24.07.1992 г. № УП-445, в котором предусматривалось предоставление иностранным инвесторам и их партнерам на территории Республики Узбекистан права выкупа на конкурсной основе и исключительно в инвестиционных целях производственных помещений, зданий, оборудования и жилья, а также долгосрочной аренды земельных участков.

Среди иных документов Президента Республики Узбекистан в

¹ В рамках проводимых мер по либерализации валютного рынка на тринадцатой сессии Олий Мажлиса второго созыва 11 декабря 2003г. была принята новая редакция Закона Республики Узбекистан "О валютном регулировании".

сфере правового регулирования иностранных инвестиций можно отметить:

– Указ «О дополнительных мерах по стимулированию развития и инвестиционной деятельности предприятий с иностранными инвестициями» от 13.12.1996 г. № УП-1659;

– Указ «О дополнительных мерах по стимулированию и реализации инвестиционных проектов» от 19.01.1998г. № УП-1919;

– Указ «О мерах по привлечению прямых иностранных инвестиций в разведку и добычу нефти и газа» от 28.04.2000г. №УП-2598;

– Указ «О дополнительных мерах по стимулированию увеличения производства готовых потребительских товаров предприятиями с иностранными инвестициями» от 20.06.2003 г. № УП-3267.

В инвестиционной сфере большое значение имеют и валютные операции, поскольку именно с их использованием и осуществляется коммерческая деятельность в исследуемом институте. Остановимся на кратком анализе изменении валютной политики Узбекистана последних лет. Следует отметить, что в республике был осуществлен комплекс либерализационных мер по введению конвертируемости национальной валюты по текущим международным операциям.

Так, в целях дальнейшего реформирования валютной системы принят ряд решений правительства:

– Постановление от 29 июня 2000 г. «О мерах по дальнейшему развитию и укреплению внебиржевого валютного рынка»¹;

– Постановление «О мерах по дальнейшей либерализации иностранной валюты» от 22 июля 2001 г.²;

– Постановление «О мерах по унификации обменных курсов на внутреннем валютном рынке» от 25 октября 2001 г.³

Помимо указанных мер 27 июня 2002 г. был принят Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по

¹ Постановлением с 1 июля 2000 г. был введен механизм продажи иностранной валюты на внебиржевом валютном рынке.

² В соответствии с Постановлением с 1 июля 2001 г. Приняты решения: о создании Консолидированного стабилизационного фонда в свободно конвертируемой валюте; об освобождении микрофирм, малых и средних предприятий от обязательной продажи валютной выручки, поступающей от экспорта товаров (работ, услуг) собственного производства.

³ В соответствии с этим постановлением, с 1 ноября 2001 г. все операции по покупке и продаже иностранной валюты, бухгалтерский учет и статистическая отчетность по текущим валютным операциям, а также исчисление таможенных платежей и других обязательных платежей на территории республики были переведены на курс внебиржевого рынка, регулируемого с учетом инфляции и общего объема денег в обращении.

упорядочению обращения в Республике Узбекистан наличной иностранной валюты» согласно которому с 1 июля 2002 г. на территории Республики Узбекистан запрещено осуществление юридическими и физическими лицами-резидентами и нерезидентами расчетов и платежей в наличной иностранной валюте в оплату всех видов товаров, работ и услуг¹.

Отметим, что значительную роль в деятельности ТНК имеет так называемое оффшорное регулирование. Так, на территории Республики Узбекистан при участии оффшорных компаний созданы и продолжают создаваться предприятия с иностранными инвестициями. Помимо этого, между резидентами Узбекистана и оффшорными компаниями регулярно заключаются разного рода контракты на поставку (товаров, работ и услуг) со стороны узбекских импортеров в адрес оффшорных компаний производятся платежи.

За последние годы, понятие «оффшорная компания» приобрела статус обычной компании из иностранного государства и стала рассматриваться полноправной участницей мировой торговли, зарубежным партнером узбекских предприятий. Хотя следует напомнить, что 29 июня 2000г. Кабинетом Министров Республики Узбекистан было принято Постановление № 245, которое не допускало перевод авансовых платежей, а также оплату работ (услуг) в оффшорные зоны по перечню, утвержденному в приложении №3 к Постановлению № 245. В данный перечень вошли 46 государств, с которыми до 1 октября 2003г. была приостановлена торговля из-за возникшей невозможности в оплате за поставленную продукцию со стороны резидентов Республики Узбекистан. Однако, спустя три года, 1 октября 2003г. Кабинет Министров принял Постановление № 420, которое отменило ранее действовавшее положение Постановления № 245 о запрете перевода авансовых платежей, а также оплаты работ (услуг) в оффшорные зоны.

Надо заметить, что в большинстве случаев оффшорная компания это инструмент ТНК для финансового и налогового планирования деятельности всей корпорации. Иначе говоря, оффшорная компания не представляет собой реальную компанию, состоящую из нескольких структурных отделений с большим штатом работников.

Оффшорная компания, как правило, имеет притворный либо

¹ См. подробнее: Хамдамов М.М. Правовое регулирование генезис валютных отношений в Республике Узбекистан // Обзор законодательства Узбекистана. – 2004. – №4 – С.66 – 73.

целевой характер и вступает в деятельность по поручению материнского предприятия ТНК с единственной целью, а именно помочь целой корпорации избежать налоговых последствий и эффективно распределить полученную выручку внутри всей корпорации. В результате, есть риск того, что, достигнув своей цели, ТНК может принять решение о ликвидации той самой оффшорной компании, или приостановить ее деятельность с учетом сложившихся обстоятельств.

В Узбекистане, на сегодняшний день, созданы и функционируют 20 свободных экономических зон. В частности, в 2008 году создана СЭЗ «Навои», в 2012 году – СЭЗ «Ангрен» и в 2013 году – СЭЗ «Джизак». В 2017 году в республике создано 12 новых свободных экономических зон.

В 2018 году в республике созданы 2 новые свободные экономические зоны. Указом Президента Республики Узбекистан от 12.04.2018г. создана свободная экономическая зона «Сырдарё», а Постановлением Президента Республики Узбекистан от 06.04.2017г. создана СЭЗ «Рыбное производство» (Баликишлабчиқарувчи).

В условиях свободных экономических зон инвесторы получают полное освобождение от уплаты:

земельного налога, налога на прибыль, налога на имущество юридических лиц, налога на благоустройство и развитие социальной инфраструктуры, единого налогового платежа для микрофирм и малых предприятий, а также обязательных отчислений в Республиканский дорожный фонд и внебюджетный Фонд реконструкции, капитального ремонта и оснащения общеобразовательных школ, профессиональных колледжей, академических лицеев и медицинских учреждений при Министерстве финансов Республики Узбекистан;

таможенных платежей (кроме сборов за таможенное оформление) за оборудование, сырье, материалы и комплектующие изделия, завозимые для собственных производственных нужд;

таможенных платежей (кроме сборов за таможенное оформление) за строительные материалы, не производимые в республике и завозимые в рамках реализации проектов, по перечням, утверждаемым Кабинетом Министров Республики Узбекистан;

таможенных платежей (кроме сборов за таможенное оформление) на завозимое сырье, материалы и комплектующие изделия в части продукции, направляемой на экспорт;

участникам свободных экономических зон обеспечивается гарантированное подключение к инженерным коммуникациям с их подведением к производственным площадкам.

Льготы в СЭЗ предоставляются на срок от 3 до 10 лет в зависимости от объема внесенных инвестиций, в том числе в эквиваленте (доллар США):

от 300 тыс. долл. США до 3 млн. долл. США – **сроком на 3 года;**

от 3 млн. долл. США до 5 млн. долл. США – **сроком на 5 лет;**

от 5 млн. долл. США до 10 млн. долл. США – **сроком на 7 лет;**

от 10 млн. долл. США и выше. – **сроком на 10 лет¹.**

Полагаем, что в рамках антикризисных мер органичное сочетание и эффективное взаимодействие экономического и правового начал, позволит создать надежный правовой статус ТНК в Узбекистане, а также в целом будет способствовать развитию корпоративного сектора республики, что, в конечном счете, сыграет одну из определяющих ролей в деле формирования функциональной национальной экономики.

3.3. Проблемы и перспективы совершенствования правового регулирования транснациональных корпораций в Узбекистане

Проблема определения правового статуса позволяет сгруппировать две группы вопросов. Первая группа это вопросы относительно определения правовых признаков ТНК и сопряженные с этим проблемы. Вторая группа вопросов включает в себя существующие недостатки в правовом обеспечении деятельности ТНК на территории Республики Узбекистан.

Таким образом, к первой группе вопросов можно отнести некорректное определение ТНК, содержащееся в Конвенции «О транснациональных корпорациях» от 1998 г., недостаточность правового регулирования холдингов в Республике Узбекистан, правовой статус ФПГ, вопрос определения национальной принадлежности и правосубъектности иностранных юридических лиц, критерий признания предприятий с иностранными

¹ От 10 млн. долл. и выше – сроком на 10 лет, с применением в течение последующих 5 лет ставки налога на прибыль и единого налогового платежа в размере на 50 % ниже действующих ставок.

инвестициями. Ко второй группе относятся трансфертное ценообразование, действительность притворной сделки, лицензирование деятельности иностранных юридических лиц, запрет на открытие депозитных счетов для иностранных юридических лиц в уполномоченных банках на территории Узбекистана, ограниченность договорной формы присутствия ТНК в Узбекистане из-за требований законодательства.

Говоря, о некорректном определении ТНК в рамках Конвенции «О транснациональных корпорациях» от 1998 г., следует сказать, что на сегодняшний день данная Конвенция не нашла своего широкого применения на практике. В частности, Конвенция определяет ТНК как юридическое лицо (совокупность юридических лиц): имеющее в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество на территориях двух и более Сторон; образованное юридическими лицами двух и более Сторон; зарегистрированное в качестве корпорации в соответствии с настоящей Конвенцией. Однако данное определение не отвечает требованиям современного бизнеса и делает ТНК не транснациональной корпорацией, а межнациональным объединением. Более того, пункт 2 статьи 2 Конвенции, определяет, что ТНК включает в себя различные транснациональные структуры, в том числе закрепляет их разновидности, такие как финансово-промышленные группы, компании, концерны, холдинги, совместные предприятия, акционерные общества с иностранным участием и т.п. В результате, данная норма Конвенции не соотносится с вышеприведённым определением, согласно которого ТНК образуется юридическими лицами двух и более Сторон. Проблема в том, что требование Конвенции о том, что ТНК должно быть образовано юридическими лицами двух и более Сторон исключает из списка тех ТНК, в которых учредителями выступают один иностранный учредитель, хотя на практике подразделения ТНК в большинстве случаев образуется одним учредителем. В тоже время требование о регистрации юридического лица в качестве корпорации ограничивает договорные формы ТНК, а также данная норма не находит практического применения в странах где национальное законодательство не содержит такой организационно-правовой формы как корпорация.

Следовательно, следует внести изменения в статью 2 Конвенции «О транснациональных корпорациях» с учётом нижеследующих

рекомендаций:

Во-первых, ТНК это группа взаимосвязанных юридических лиц, их представительств и дочерних компаний (филиалов), созданных и действующих в соответствии с законодательством нескольких (двух и более) государств, характеризующаяся наличием центральной структуры, которая осуществляет единое управление всеми членами группы путём участия в имущественных отношениях через преобладающее участие одного предприятия в уставном капитале другого (отношения материнского и дочерних предприятий) или заключения договора между независимыми предприятиями из разных государств с целью объединения и создания единой группы лиц.

Во-вторых, ТНК не является отдельной организационно-правовой формой юридического лица, а представляет собою совокупность формально самостоятельных юридических лиц, образованных в соответствии с законодательством различных стран мира.

Вместе с тем, понятие ТНК не известно национальному законодательству Республики Узбекистан, несмотря на то, что её присутствия есть практически во всех отраслях экономики. Следовательно, данное обстоятельство требует на национальном уровне принять Закон Республики Узбекистан «О транснациональных корпорациях». При этом следует учесть негативные стороны Типового проекта законодательного акта «О транснациональных корпорациях» разработанного Межпарламентской ассамблеей Евразийского экономического сообщества. В законе следует определить правовой статус ТНК, структуру органов управления и их компетенцию, особенности порядка создания и прекращения деятельности, права и обязанности, вопросы их ответственности, порядок совершения сделок, взаимодействие государства с ТНК и др.

Вместе с тем, другим немаловажным вопросом, является вопрос создания правового механизма регулирующего порядок создания и функционирования холдингов. В мировой практике данная форма рассматривается как наиболее приемлемая для ТНК при инвестировании и управлении подразделениями в разных юрисдикциях. Однако в Республике Узбекистан не существует современной нормативно-правовой базы позволяющей ТНК (*de jure*) оформить складывающиеся (*de facto*) взаимоотношения между холдинговой компанией и его местными дочерними предприятиями. Следовательно, данное обстоятельство не позволяет государству

осуществлять эффективное регулирование участниками инвестиционной деятельности.

Считаем, что для улучшения эффективности правового регулирования холдингов следует внести изменения и дополнения в Положение «О холдингах». В частности, следует расширить список организационно-правовых форм, в которых допускается создание холдингов. Более того, следует изменить процедуру создания холдинга. Это означает, что вместо действующей трёхступенчатой структуры управления, то есть дочернее предприятие – холдинг – учредитель, следует установить двухступенчатую структуру, согласно которой холдинг и учредитель будут выступать в одном лице. Вместе с тем следует отменить требование о регистрации холдинга в Министерстве юстиции, так как это сугубо экономическое понятие и не следует отождествлять его с отдельной организационно-правовой формой юридического лица. Контроль над созданием холдингов должен находиться в исключительной компетенции Антимонопольного органа.

В тоже время своеобразной формой транснационального бизнеса на пространстве СНГ является ФПГ. Ряд соглашений было принято между странами по вопросам создания и деятельности ФПГ. Однако отсутствие на национальном уровне нормативно-правового документа закрепляющего в себе механизм создания и последующей деятельности ФПГ, делает эти соглашения не применимыми на территории Республики Узбекистан. В результате ФПГ создаются в тех странах, где существует соответствующая нормативно-правовая база, а это в свою очередь служит оттоку инвестиций из Республики Узбекистан.

Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему развитию банковской системы и вовлечению свободных денежных средств в банковский оборот» от 7 ноября 2007г. №ПП-726, в числе прочего, предусмотрело разработку проекта Закона Республики Узбекистан «О финансово-промышленных группах», призванного сформировать правовые условия для широкого и активного участия коммерческих банков в создании и деятельности финансово-промышленных групп¹. Принятие Закона Республики Узбекистан «О финансово-промышленных группах»

¹ п.1. Программы углубления реформирования и развития банковской системы Республики Узбекистан на 2007 – 2010 годы. Приложение №1 к Постановлению Президента Республики Узбекистан от 7 ноября 2007г. №ПП-726.

позволит создать законодательные основы для слияния финансового и корпоративного сектора, в результате чего будет достигнута интеграция капитала банков и предприятий реального сектора. При этом разрабатываемый законопроект главным образом ориентирован на то, что банки играли ведущую роль в функционировании ФПГ¹.

Важно при этом учитывать, что разрабатываемый Закон должен избежать узкой трактовки ФПГ исключительно с позиций банковского законодательства, что может существенно сузить сферы применения ФПГ в национальной экономике. Не менее важным является и то, что по своей природе ФПГ является экономической формой деятельности определенных дочерних и зависимых обществ и их головной компании. Учитывая то, что ФПГ не входит в перечень организационно-правовых форм юридических лиц, установленный ст.40 ГК РУз, необходимо, чтобы положения разрабатываемого Закона не входили в противоречие с действующим гражданским законодательством и не создавали новой квази организационно-правовой формы юридического лица.

Принятое в 1995г. в Республике Узбекистан Положение «О финансово-промышленных группах»², не стало стимулом для образования ФПГ, и главным образом, в силу заложенных в данном акте ограничений на создание таких групп. В частности, в соответствии с нормами данного, утратившего силу Положения, ФПГ не могло быть создано, если в ее составе имелось предприятие с долей государства в собственности свыше 25%. Учитывая то, что подобного рода предприятия во многом доминируют среди базовых отраслей, данное Положение фактически исключало возможность создания ФПГ в наиболее перспективных отраслях. Кроме того, по нашему мнению, нормы Положения были чрезмерно усложнены, а содержащиеся в нем ограничения во многом не оправданы. Это заведомо ставило национальных производителей в неравные условия при их выходе на мировые рынки.

Наряду с вышеуказанными вопросами, немаловажным вопросом является вопрос определения национальной принадлежности и правосубъектности иностранных юридических лиц. В Республике Узбекистан данная процедура, основана на теории инкорпорации, и не сопряжена с особыми сложностями, но на практике она имеет

¹ Реформы в банковской системе. Финансовый пульс // Правда Востока. – 08.08.2007г. – С.4.

² Утверждено Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 12.09.1995г. №354. Однако Положение утратило силу в соответствии с Постановлением КМ РУз от 22.08.2001г. № 347

негативные последствия. Признавая иностранное юридическое лицо, государство в ряде случаев предоставляет резидентам определённых стран льготы при инвестировании, налогообложении и др. Учитывая данное обстоятельство ТНК стремятся использовать эти льготы при осуществлении своей деятельности. В результате, теория инкорпорации даёт возможность ТНК использовать льготы посредством учреждения юридического лица в странах, резидентам которых предоставляются льготы в рамках международных соглашений.

При этом в большинстве случаев юридические лица учреждаются не самим материнским предприятием, а вспомогательными звеньями ТНК, которые используются для инвестиционных целей и не ведут хозяйственную деятельность в стране пребывания. Следовательно, создаётся ситуация когда формальным собственником является одно юридическое лицо, а фактическим выгодоприобретателем другое. Особенно, данная проблема актуальна в рамках таких соглашений как Соглашение «О взаимном поощрении и защите инвестиций», и Соглашение «Об избежание двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов на доход» заключенные Республикой Узбекистан с рядом государств.

Полагаем, что для Республики Узбекистан следует включить в инвестиционное законодательство ограничительное условие согласно которого можно будет отказать в применении льгот к юридическому лицу другого договаривающейся государства, если такое юридическое лицо является аффилированным лицом прежнего учредителя, и/или не осуществляет хозяйственную деятельность на территории другой договаривающейся стороны. Также следует унифицировать определение «инвестор» приведённое в рамках Соглашений Республики Узбекистан «О взаимном поощрении и защите инвестиций» с учётом критериев местонахождения главного органа управления, и место осуществления хозяйственной деятельности. Следует ограничить сферу применения привилегий теми лицами, фактически способствующими развитию экономических отношений. Это в свою очередь ограничит возможность спекулятивного использования привилегий установленных в рамках инвестиционных соглашений.

Вместе с тем в законодательстве Республики Узбекистан существует разный подход в определении признаков предприятий с

иностранными инвестициями. Так, Закон «Об иностранных инвестициях» под предприятиями с иностранными инвестициями на территории Республики Узбекистан определяет предприятия, в которых иностранные инвестиции составляют не менее тридцати процентов акций (долей, паев) уставного фонда. Данное положение также закреплено в Указе Президента от 30.11.1996 года № 1652. Однако, Закон «Об иностранных инвестициях» в статье 12 определяет что имущество, ввозимое иностранными инвесторами и предприятиями с иностранными инвестициями с долей иностранных инвестиций в уставном фонде не менее тридцати трех процентов в Республику Узбекистан для собственных производственных нужд, освобождается от обложения таможенной пошлиной в порядке, установленном законодательством. Следовательно, если доля иностранных инвестиций в уставном фонде составляет тридцать процентов, то иностранный инвестор не сможет воспользоваться данной льготой. Таким образом, несмотря на то, что закон и указ Президента устанавливают долю иностранных инвестиций в размере тридцати процентов акций (долей, паев) в уставном фонде, но, тем не менее, полноправным предприятием с иностранными инвестициями оно становится, если доля в уставном фонде тридцать три процента. Считаем целесообразным, требование к процентному соотношению в уставном фонде уравнивать и предоставлять льготы от таможенных платежей, если доля иностранных инвестиций в уставном фонде не менее тридцати процентов.

Говоря о второй группе вопросов, следует отметить, что одним из важных вопросов, возникающих в ходе деятельности ТНК, является трансфертное ценообразование. Трансфертное ценообразование – это цены, по которым производится продажа товаров в рамках транснациональной корпорации между её аффилированными лицами и которая отличается от объективно сформированной рыночной (свободной) цены при совершении международных сделок. Используя механизм трансфертного ценообразования, аффилированные лица ТНК устанавливают такую цену на товары, работы, услуги, которая в разы ниже рыночной на идентичные товары (работы, услуги). Механизм трансфертного ценообразования позволяет транснациональным корпорациям и их обособленным подразделениям взаимодействовать на взаимовыгодной основе и при этом достигать большую прибыль с наименьшими налоговыми издержками. Однако, государство в результате применения

притворных цен теряет огромную прибыль которую могло бы получить в случае создания правового механизма ограничивающего возможность применения трансфертных цен. Учитывая создание свободно индустриально-экономической зоны в Навоийской области, можно полагать, что подобная практика применения трансфертного ценообразования будет расширяться.

В качестве решения данной проблемы считаем целесообразным принять Закон «О трансфертном ценообразовании», а также внести соответствующие изменения в Налоговый кодекс Республики Узбекистан.

В свою очередь, трансфертное ценообразование порождает другой вопрос, а именно вопрос о действительности договора. В связи с этим, считаем, что следует дополнить статью 124 Гражданского кодекса Республики Узбекистан нормой, согласно которой умышленное занижение рыночной цены сделок между взаимозависимыми лицами служило бы основанием для признания сделки в судебном порядке недействительной по требованию уполномоченных государственных органов.

Более того, существует неясность в вопросе лицензирования деятельности иностранного юридического лица. В результате, имеет место практика принудительного учреждения дочерних предприятий на территории Республики Узбекистан. Дело в том, что по узбекскому законодательству соискателем лицензии может выступать только юридическое лицо, резидент Республики Узбекистан.¹ Как результат, иностранные юридические лица выполняющие работы краткосрочного характера, и не имеющие потребности в юридическом лице работают на территории Узбекистана без лицензии. Однако практика показала, что из-за неясности законодательства, и усложнённой процедуры её получения, крупные проекты также выполняются иностранными юридическими лицами без получения соответствующей лицензии. Данная ситуация способствует оттоку иностранной валюты за рубеж и нарушению государственных стандартов в определённой области. Данная проблема порождает неравенство в правах субъектов хозяйственной деятельности и ставит иностранное юридическое лицо в более приоритетное положение, чем хозяйствующий субъект Республики

¹Закона Республики Узбекистан «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 25.05.2000г. № 71-II статья 2, часть 3 определяет, что действия Закона не распространяется на отношения, возникающие при лицензировании экспорта и импорта товаров (работ, услуг).

Узбекистан. Думаем, что определение в законодательстве процедуры лицензирования деятельности иностранных юридических лиц обеспечит оптимизировать практику присутствия ТНК на территории Узбекистана.

Вместе с тем, немаловажным вопросом является существующий запрет для иностранных юридических лиц в открытии депозитных счетов в уполномоченных банках на территории Республики Узбекистан. Данная проблема негативно сказывается на инвестиционной привлекательности национальной экономики Узбекистана и также способствует оттоку иностранной валюты за рубеж. Статья 17 Закона Республики Узбекистан 07.05.1993 г. N 841-XII «О валютном регулировании» ограничивает круг субъектов имеющих право открывать счета в национальной валюте в уполномоченных банках Узбекистана и не включает в себя иностранные предприятия. Хотя Закон «Об иностранных инвестициях» в статье 10 закрепляет, что иностранный инвестор имеет право использовать средства в национальной валюте на своих счетах для приобретения иностранной валюты на внутреннем валютном рынке, на практике из-за положения статьи 17 Закона «О валютном регулировании» упомянутая норма Закона «Об иностранных инвестициях» не работает.

Помимо этого на практике существуют другая проблема, связанная с договорной формой присутствия ТНК на территории Республики Узбекистан. В частности, статья 863 Гражданского кодекса Республики Узбекистан предписывает, что договор франшизинга должен быть заключен в письменной форме и подлежит регистрации органом, осуществившим регистрацию юридического лица или индивидуального предпринимателя, выступающего по договору в качестве лицензиара. Следовательно, возникает ситуация когда иностранное юридическое лицо заключает с узбекской компанией договор франшизинга, передаёт фирменное наименование, коммерческую информацию без регистрации договора в органе осуществившем регистрацию этого иностранного юридического лица из-за отсутствия такого требования по законодательству иностранного государства. В результате, договор признаётся недействительным в Республике Узбекистан из-за отсутствия регистрации, а за рубежом договор действителен. Такое требование законодательства породило ситуацию, когда на практике взамен договора франшизинга используется договор на

использование фирменного наименования. Поэтому, данное требование законодательства следует отменить.

Успешная интеграция Узбекистана в мировое экономическое сообщество предполагает формирование системы оптимального взаимодействия со всеми его элементами и, прежде всего, с его основными субъектами – транснациональными корпорациями.

В то время как понятие иностранного предприятия, предприятия с иностранными инвестициями, совместного предприятия уже давно вошло в обиход, понятие ТНК остается неизвестным законодательству Республики Узбекистан.

Правовой статус ТНК характеризуется множественностью юридических лиц, данная множественность предоставляет возможность ТНК в процессе своей деятельности для осуществления определённых работ на территории отдельного государства использовать любое юридическое лицо из состава группы, тем самым достигая своей цели с наименьшими издержками и ответственностью. Следовательно, неправильно полагать, что правовой статус ТНК ограничивается правосубъектностью юридического лица, деятельность которого регламентируется личным законом. Присутствие ТНК может также установиться на территории Узбекистана без учреждения юридического лица. Это в свою очередь и вызывает интерес к правовому статусу ТНК. Хотя учреждение юридического лица также ставит вопрос о степени применения корпоративного контроля и как результат возможности привлечения материнского предприятия к ответственности за действия дочернего предприятия. Более того, при рассмотрении правового статуса ТНК не следует ограничиваться корпоративной формой присутствия ТНК, то есть учреждения юридического лица, а следует учитывать также договорные формы.

В качестве основных факторов, влияющих на деятельность ТНК в Узбекистане, на наш взгляд, можно обозначить несовершенство национальной нормативно-правовой базы, регламентирующей правосубъектность транснациональных корпораций, а равно норм инвестиционного, таможенного и валютного законодательства.

Интернационализация национальной экономики требует законодательного закрепления правового статуса ТНК, ФПГ посредством принятия отдельных законодательных актов.

Создание СИЭЗ “Навои”, в свою очередь, активизирует инвестирование в экономику Республики Узбекистан и главными

инвесторами выступают ТНК. В частности в течение 2009-2010 годов планируется привлечь в СИЭЗ «Навои» инвестиции на сумму около 1 млрд долларов для организации более 50 проектов¹. Следовательно, отсутствие в действующем законодательстве понятия ТНК, ФПГ, неопределённость в вопросах создания ТНК, ответственности, взаимодействия с государством, прав и обязанностей приведёт к злоупотреблениям со стороны ТНК. Ведь на сегодняшний день инвестиционное законодательство Узбекистана предусматривает исключительно дополнительные гарантии, льготы и меры защиты в отношении иностранных инвесторов, и при этом не устанавливает обязательств, налагаемых государством. Следовательно, отсутствие в законодательстве Узбекистана механизма контроля может привести к злоупотреблениям со стороны ТНК. Ведь основной целью ТНК в Узбекистане является получение прибыли, и для этого ТНК пользуясь отсутствием правового регулирования, может злоупотребить своим положением.

Основной целью Закона «О транснациональных корпорациях» должно стать не создание отдельной организационно-правовой формы юридического лица, а определение статуса и правовых признаков современной разновидности объединения юридических лиц имеющего транснациональный характер управления. Будучи созданной, на базе классического института юридического лица, ТНК превратилось в большую управленческую машину, которая, учредив юридические лица в разных странах, создаёт для себя выгодную модель бизнеса. Данное обстоятельство в ряде случаев негативно отражается на принимающих государствах.

Вместе с тем, чтобы обеспечить приток инвестиций в Узбекистан, следует доработать недостатки, существующие в инвестиционном, банковском, валютном, таможенном законодательствах и создать все условия для деятельности ТНК, ФПГ на территории Узбекистана. При этом следует обеспечить безопасность национальных интересов Республики Узбекистан.

¹ По сообщению начальника управления по привлечению иностранных инвестиций Министерства внешних экономических связей, инвестиций и торговли Узбекистана Джасур Таджиев. Доступен на сайте: <http://www.gazeta.uz/2009/09/08/navoi/>

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На сегодняшний день вопросы регулирования деятельности ТНК и определения их правового статуса являются важными и актуальными. Проблематика, связанная с ТНК, в современных реалиях выступает в качестве своеобразной проверки эффективности различных правовых средств для регулирования проблем статуса коммерческих организаций, действующих за пределами национального государства, высвечивая основные вопросы во всей их многогранности.

Надо отметить, ТНК представляет собой не единый субъект права, а совокупность формально самостоятельных юридических лиц, образованных в соответствии с законодательством различных стран мира. ТНК характеризуется наличием центральной структуры, которая осуществляет единое управление всеми членами группы через преобладающее участие одного предприятия в уставном капитале другого (отношения материнского и дочерних предприятий) или посредством заключения договора между независимыми предприятиями из разных государств либо их объединения между собой без договора с целью создания единой группы лиц. При этом объектом правового регулирования остаётся каждое юридическое лицо в отдельности, а не вся группа в целом.

Правовой статус ТНК и её деятельность за пределами национального государства требует осуществления правового регулирования на нескольких уровнях. В частности на международном уровне, региональном и национальном. В настоящее время, в силу отсутствия на международном уровне универсального документа регулирующего деятельность ТНК, правовое регулирование осуществляется на базе региональных и национальных актов законодательства. Однако эти уровни правового регулирования ограничены границами определённых государств и не способны охватить всю деятельность ТНК. Из-за невозможности принятия на международном уровне соглашения по ТНК учитывающего в себе интересы как развитых, так и развивающихся государств, полагаем, что наиболее эффективным методом правового регулирования ТНК будет выступать договор, заключаемый между ТНК и государством определяющий ответственность материнского предприятия ТНК и подчиняющийся законодательству принимающего государства. Данное обстоятельство требует усовершенствования национального

законодательства принимающего государства.

В целях эффективного правового регулирования деятельности ТНК было бы целесообразным принять следующие нормативно-правовые акты:

1) Закон Республики Узбекистан «О транснациональных корпорациях». В законе предлагается закрепить положения о правовом статусе ТНК, о формах и процедуре создания, о порядке прекращения деятельности, о правовом статусе участников, и об ответственности ТНК, о структуре органов управления и их компетенции, о порядке заключения и исполнения сделок и иные правовые аспекты корпораций.

2) Закон Республики Узбекистан «О финансово-промышленных группах». Важно при этом учитывать, что разрабатываемый закон должен избежать узкой трактовки ФПГ исключительно с позиций банковского законодательства, что может существенно сузить сферы ФПГ в национальной экономике.

3) Закон Республики Узбекистан «О трансфертном ценообразовании». В законе следует определить понятие рыночной цены, трансфертной цены, установить процедуру мониторинга за сделками, и наделить полномочиями государственные органы. Более того, следует установить обстоятельства для определения взаимозависимости не аффилированных лиц.

Предлагаемые меры, в целом, позволят обеспечить достижение нужного баланса правовых и экономических интересов разных участников рыночных отношений и, следовательно, способствовать стабилизации национального рынка в локальном и глобальном масштабе, что особо актуально на современном этапе развития рыночных отношений в республике.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Руководящая литература

1. Мирзиёев Ш.М. Обеспечение верховенства закона и интересов человека – гарантия развития страны и благополучия народа. / Доклад на торжественном собрании, посвященном 24-й годовщине принятия Конституции Республики Узбекистан // Народное слово, 8 декабря 2016 года.

2. Мирзиёев Ш.М. Критический анализ, жесткая дисциплина и персональная ответственность должны стать повседневной нормой в деятельности каждого руководителя. Доклад Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2016 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2017 год. – Т.: Узбекистан, 2017. –104 с.

3. Послание Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева Олий Мажлису // Народное слово, 23 декабря 2017 года.

4. Мирзиёев Ш.М. Уверенно продолжим путь национального развития на новом этапе. – Т.: Узбекистан, 2018. –368 с.

2. Международные и зарубежные нормативно-правовые акты

1. OECD Guidelines for Multinational Enterprises, Revised 2000.

1. Конвенция СНГ «О транснациональных корпорациях». Москва, 6 марта 1998 г.

2. Соглашение «О содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений». Москва, 15 апреля 1994 г.

3. Решение стран СНГ «О рекомендациях по разработке организационных проектов транснациональных корпораций» от 6 сентября 2000 г.

3. Нормативно-правовые акты Республики Узбекистан

1. Конституция Республики Узбекистан. – Т.: Узбекистан, 2018. – 80 с.
2. Гражданский кодекс Республики Узбекистан //www.lex.uz/acts/111181
3. Закон Республики Узбекистан «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» от 6 мая 2014 г., № ЗРУ-370. //lex.uz/acts/2382411
4. Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете» от 13 апреля 2016 г. № ЗРУ-404 //lex.uz/acts/2931251
5. Закон Республики Узбекистан «Об иностранных инвестициях» от 30.04.98 г. №609-I //www.lex.uz/acts/7452
6. Закон Республики Узбекистан «О соглашениях о разделе продукции» от 7 декабря 2001 г. №312-II. / http://lex.uz/docs/1352
7. Закон Республики Узбекистан «Об инвестиционной деятельности» от 9 декабря 2014 г., № ЗРУ-380 //lex.uz/acts/2513902
8. Закон Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» от 2 мая 2012 г., № ЗРУ-328 //www.lex.uz/docs/2006777
9. Закон Республики Узбекистан «О внешнеэкономической деятельности» от 26.05.2000 г. №77-I //www.lex.uz/acts/67238
10. Закон Республики Узбекистан «Об экспортном контроле» от 26.08.2004 г. № 658-II //www.lex.uz/acts/262947
11. Приложение к Указу Президента Республики Узбекистан «Гарантии и льготы, предоставленные законодательством Республики Узбекистан для иностранных инвесторов» от 31.05.96 г. № УП-1467 // www.lex.uz
12. Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных стимулах и льготах, предоставляемых предприятиям с иностранными инвестициями» от 30.11.96 г. № УП-1652 // www.lex.uz
13. Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по стимулированию развития и инвестиционной деятельности предприятий с иностранными инвестициями» от 13.12.96 г. № УП-1659 // www.lex.uz
14. Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по стимулированию реализации инвестиционных проектов» от 19.01.98г. №УП-1919 // www.lex.uz

15. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по кардинальному увеличению доли и значения частного сектора в экономике Узбекистана» от 24.01.2003г. № УП-3202 // www.lex.uz

16. Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему развитию банковской системы и вовлечению свободных денежных средств в банковский оборот» от 7 ноября 2007г. №ПП-726 // www.lex.uz

17. Указ Президента Республики Узбекистан «О преобразовании Национальной корпорации нефтяной и газовой промышленности «Узбекнефтегаз» в Национальную холдинговую компанию «Узбекнефтегаз» от 11.12.1998г. № УП-2154 // www.lex.uz

18. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О мерах по совершенствованию организации деятельности холдинговой компании «Узплодовощвинпром-холдинг» от 04.03.2000г. № 78 // www.lex.uz

4. Аналитические материалы международных организаций и институтов

1. World Investment Report 2017: The Shift Towards Services. www.unctad.org

2. United Nations. The History of UNCTAD. – N.Y., 1985./ United Nations: UNCTAD United Nations conference on trade and Development www.unctad.org

3. World Investment Report 2008. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development / United Nations: UNCTAD United Nations conference on trade and Development. www.unctad.org

4. World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. An Overview /United Nations: UNCTAD United Nations conference on trade and Development www.unctad.org

5. World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. www.unctad.org

6. World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. www.unctad.org

7. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness.-New York and Geneva, 2002.- 350 p.

5. Специальная литература

1. Авдокушин, Е. Ф. Международные экономические отношения: учеб. пособие. 5-е изд. – М.: ИВЦ Маркетинг, 2000.-196с.
2. Азроянц Э.Н., Эрзикян Б.А. Холдинговые компании: Особенности, опыт, проблемы, перспективы. – Кн. 1. – М., 1992.-460с.
3. Асосков А.В. Правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте. – М.: 2000 – 380с.
4. Ануфриева, Л. П. Международное частное право: учебник: в 3 т. Т. 2: Особенная часть. 2-е изд. – М.: БЕК, 2000.-927с.
5. Белов В.А. Гражданское право. Общая часть. – М.: Проспект, 2002.-580с.
6. Белых В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России. – М.: Проспект, 2005.-610с.
7. Берано П. Правовое положение товариществ и обществ. Предпринимательское право./Проблемы гражданского и предпринимательского права Германии/пер. с нем.. – М., 2001. – с.301-305
8. Богуславский М.М. Международное частное право. Учебник. 3-е изд. – М.: Юристь, 1998.- 408с.
9. Богуславский М.М. Международное частное право: Учебник. – М.:Юристь, 1999. –351с.
10. Вельяминов, Г. М. Международное экономическое право и процесс: акад. курс: учебник. – М.: Волтерс Клувер, 2004. –477с.
11. Горбунов А.Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги: Организационные структуры. Налоговое планирование. Создание кредитных союзов. – М.: Анкил, 1999. –176с.
12. Градобитова Л.Д. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях : учеб. пособие / Т. М. Исаченко; МГИМО(У) МИД РФ. - М.: Анкил, 2002. - 123 с.
13. Гражданское право / под ред. Е.А. Суханова. – Т. I. – М., 2000.-720с.
14. Гражданское право России. Общая часть: Курс лекций / под ред. О.Н. Садикова. М., 2001. -454с.
15. Гулямов С.С. Правовые проблемы корпоративного управления: теория и практика. – Т.: ТГЮИ, 2004. –392с.
16. Гущин В.В., Овчинников А.А. Инвестиционное право:

учебник 2-е изд., переработан и дополнен. – М.: Эксмо, 2009. –688с.

17. Долгов С.И. Транснациональные корпорации и прямые иностранные инвестиции как основа глобализации // Глобализация экономики: новое слово или новое явление? – М., 1998. – С.10-16.

18. Долинская, В. Акционерное право: Учебник. - М.: Walters Kluwer, 2006.- 610с.

19. Ермолаев В.Г., Сиваков О.В. Международное частное право. Курс лекций. – М.Былина, 1998.-176с.

20. Забелин П.В. Основы корпоративного управления концернами. – М.: ПРИОР, 1998. –176с.

21. Звеков В.П. Международное частное право. Курс лекций. – М.:Инфра-М, 2001. –686с.

22. Зокиров И. Фуқаролик ҳуқуқининг асосий тамойиллари ҳақида // Фуқаролик қонунчилиги ривожланиши ва долзарб муаммолари мавзусидаги халқаро илмий-амалий конференция материаллари. –Т.: ТДЮИ, 2006. – Б.42-48.

23. Иванов И.Д. Международные корпорации в мировой экономике. – М., 1976. –216с.

24. Каракетов Ш.Ю. Холдинги в Республике Узбекистан: особенности правового статуса. – Т., ТГЮИ, 2008. -107 с.

25. Карро, Д. Международное экономическое право: перевод / Д. Карро, П. Жюйар; науч. ред. В. М. Шумилов. – М., 2002. –608с.

26. Кашанина Т.В. Корпоративное право (право хозяйственных товариществ и обществ). – М., 1999. –207с.

27. Кибенко Е.Р. Корпоративное право Великобритании. – Киев: Юстиниан, 2003.-75с.

28. Киреев А.П. Международная экономика: Учеб. пособ. для вузов. В 2-х ч. Ч.1. – М., 1999. –416с.

29. Коммерческое право. Ч. 1 / Под ред. В.Ф. Попондопуло, В.Ф. Яковлевой. – М.:Юрист, 2002.-638с.

30. Кулагин М.И. Избранные труды по акционерному и торговому праву. 2-е изд., испр. – М.: Статут, 2004. –330с.

31. Лаптев В.В. Субъекты предпринимательского права. – М.: Юрист, 2003. –236с.

32. Лаптев В.В.. Акционерное право. – М.: Инфра-М,1999. – 254с.

33. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации: Учебное пособие. – М.: Русская Деловая Литература, 1999. –320с.

34. Ленский Е.В., Цветков В.А. Финансово-промышленные

группы: История создания, международный опыт, российская модель. – М.:АФПИ еженедельника «Экономика и Жизнь», 1997.-365с.

35. Лукашук И.И. Международное право. Общая часть: Учебник. – М.:Бек, 2000.- 432с..

36. Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. – М.: Туран, 1996. –Т.1.-400с.Т.2.-400с.

37. Международное право: Учебник/ Отв. ред. Ю.М. Колосов, В.И. Кузнецов. – М.: Юрист, 1999. –672с.

38. Международное публичное право: Учебник / Под ред. К.А. Бекашева. – М.: Проспект, 2006.-464с.

39. Международное частное право: Учебн. пособ./ Под ред. Г.К. Дмитриевой. – М., 1993. –416с.

40. Международные экономические отношения // Под ред. Н. Н. Ливенцева. 2-е изд. – М.: Проспект; Велби, 2005. –648с.

41. Международный менеджмент: Учебник для ВУЗов / Под ред. С.Э. Пивоварова и др. – СПб.: Питер, 2002.-576с.

42. Мозолин В.П. Право США и экспансия американских корпораций. – М., 1974. –284с.

43. Мороз С.П. Инвестиционное право: Учебник. - 3-е изд., переработанный и дополненный. – Алматы: Каз ГЮУ, 2006-520с.

44. Назаров А.Н. Основы деятельности финансово-промышленных групп. – СПб: ЮРАЙТ, 2004. –456с.

45. Наталуха В.В. Международный частный бизнес и государство. – М., 1985. –191с.

46. Нешатаева, Т. Н. Международное частное право и международный гражданский процесс: учеб.курс. – М.: Городец, 2004.-619с.

47. Петухов В.Н. Корпорации в российской промышленности. – М.: Городец, 1999. –208с.

48. Разберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. – М.:Инфра-М, 1998. – 496с.

49. Рахманкулов Х.Р., Гулямов С.С. Корпоративное право. – Т.: ТГЮИ, 2004. – 140с.

50. Самарходжаев Б.Б. Инвестиционное право. Учебное пособие. – Т.: Университет, 2007. – 210с.

51. Семенов К.А. Транснациональные корпорации // Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарики, 1998. – 336с.

52. Смирнов Э.А. Основы теории организации: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 375 с.
53. Сыродоева О.Н. Акционерное право США и России: (Сравнительный анализ). – М.: Спарк, 1996. – 112с.
54. Толстых, В. Л. Международное частное право: коллизионное регулирование. – СПб.: Юрид. центр Пресс, 2004. – 526 с.
55. Усенко Е. Т. Формы регулирования социалистического международного разделения труда. – М.: Международные отношения, 1965. – 165 с.
56. Уткин Э.А. Финансово-промышленные группы. – М.: ЭКМОС, 2003. – 256 с.
57. Фаминский И.П. Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России. – М.: Республика, 2004. – 446с.
58. Фахрутдинов И.З., Грапершков В.А. Инвестиционное право: учеб. практическое пособие. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 365с.
59. Фомишин, С. В. Международные экономические отношения: курс лекций. – М.: Юркнига, 2004. – 352с.
60. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. – Т.1. – СПб., 1908.-519с.
61. Шиман М. Государство и транснациональные компании // Проблемы теории и практики управления. – М, 1999. –75с.
62. Шиткина И.С. Предпринимательские объединения. – М.: Юрист, 2001. – 384с.
63. Шумилов, В. М. Международное экономическое право: учебник. 3-е изд. Ростов н/Д: Феникс, 2003. – 512с.
64. Щетинин В. Роль Транснациональных корпораций в мировом хозяйстве и их воздействие на международную конкуренцию. – М., 1997. – 119с.
65. Яблукова Р. З. Международные экономические отношения в вопросах и ответах: учеб. пособие. – М.: Проспект, 2004. – 288с.

6. Диссертации и авторефераты диссертаций

1. Абдураззаков Б.А. Сравнительно-правовое исследование регулирования поведения контролирующих акционеров: Автореф. дис. ...канд. юрид. наук. – Т.: ТГЮИ, 2008.-26с.
2. Александрова А.А. Роль кодексов корпоративного управления в гражданско-правовом регулировании организации и

деятельности юридических лиц. Дисс. ...канд. юрид. наук. – М.: Международно-правовой факультет Московского государственного института международных отношений (университета) МИД России, 2006. –186с.

3. Гулямов С.С. Развитие законодательства об акционерных обществах в системе корпоративных отношений и проблемы его совершенствования: Дисс. ...докт. юрид. наук. – Т.: Ташкентский Государственный юридический институт, 2005.-308с.

4. Иншакова А.О. Унификация корпоративного регулирования в Европейском Союзе и Содружестве Независимых Государств. Автореф. дисс....канд.юрид.наук. – М., 2008.-24с.

5. Караходжаева Д.М. Проблемы развития и совершенствования законодательства о праве собственности юридических лиц в Республике Узбекистан: Дис. ...докт. юрид. наук. – Т.: ТГЮИ, 2008. – 311с.

6. Ляликова Л.А. Транснациональные корпорации в аспекте международного частного права. Дис. ... канд. юр. наук. – М., 1983. – 180 с.

7. Лопаева Н.В. Правовые последствия признания юридического лица банкротом.: Дис...канд. юрид. наук. – Т., 2006. – 164с.

8. Нуриддинова Ш.Т. Юридик шахсларнинг бекор бўлиш усуллари ва уларни қўллашнинг фуқаролик ҳуқуқий муаммолари: Юрид. фан. номзоди....дис. автореферати. – Т., 2008. – 24б.

9. Фроловский Н.Г. Управление предпринимательскими корпорациями в Российской Федерации (правовой аспект): Автореф. дис ... канд. юрид. наук. – Белгород, 2004. – 25 с.

10. Щербачев А.А. Правовое положение финансово-промышленных групп: Автореф. дис. ...канд. юрид. наук. – Волгоград, 2004. – 22с.

11. Юлдашев Ж.И. Акциядорлик жамиятлари – фуқаролик ҳуқуқининг субъекти сифатида: Юрид.фан.номзоди....дисс. –Т., 2008. – 175 б.

7. Специальная литература на иностранных языках

1. Adolf A. Berle, Jr. & Gardner C. Means. The Modern Corporation and Private Property. – 1932. – 106p.

2. Aghion Ph., Tirole J. Real and Formal Authority in

Organizations. // Journal of Political Economy. – 1996. – №105. – P.163-168.

3. Cassese A. International Law in a Divided World. Oxford, 1986. P. 164-165.

4. Christy P.B. Negotiating Investment in the GATT: A Call for Functionalism Michigan Journal of International Law/ Summer. –1991. – №12. –P. 786-789.

5. Christy P.B. Negotiating Investment in the GATT: A Call for Functionalism Michigan Journal of International Law/ Summer. –1991. – №12. – P. 786-789.

6. Drucker P. Concept of the Corporation. – N.Y.,1985.-208p.

7. Friedman W. The Changing Structure of International Law. – London, 1964. – P. 152-153

8. Fukao M. Financial Integration, Corporate Governance, and the Performance of Multinational Companies. – Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1995. – 236 p.

9. Giddens A.. Runaway world. How globalisation is reshaping our lives. – L., 1999. – 210p.

10. Houin R., Gore F. La reforme des societes commerciales. – 1967. – 176p.

11. Jessup Ph. C. Transnational Law. – London: New Heaven, 1956. – 67p.

12. Mercadal M., Janin M. Societes commerciales: 16 ed. – P. ,1985 – 48c.

13. Muchlinski P.T. Multinational Enterprises and the Law. – Blackwell Publishers, 1999. –756p.

14. Schmitthoff C.M. The multinational enterprise in the United Kingdom // Nationalism and the multinational enterprise: legal, economic and managerial aspects. – Leiden, 1973. – 373p.

15. Shleifer A. Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance, – Oxford: Oxford University Press, 2000. – 224p.

16. Theodor B. Changing Patterns of Corporate Disclosure in Continental Europe: the Example of Germany,1998. – 210p.

17. Vagts, D. F. Transnational business problems / D. F. Vagts, W. S. Dodge, H. H. Koh. 3rd rev. ed. – N.Y.: Foundation Press, Tomson West, 2003. – 210p.

8. Научные статьи

1. Авдашева С., Дементьев В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в бизнес-группах // Российский экономический журнал. – 2000. – №1. – С.14.
2. Асосков, А.В. Проблемы правового регулирования транснациональных компаний // Юридический мир. – 2000. – № 8. – С.42-54.
3. Бортова М.П. Современные проблемы транснационализации производства и капитала// Менеджмент в России и за рубежом.-200.- №3.-С.13
4. Бутрос Гали Б. Повестка дня для мира. Декларация Генерального секретаря ООН // Вестник МИД РФ. –1992. –С.46.
5. Винслав Ю., Дементьев В., Мелентьев А., Якутин Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Российский экономический журнал. – 1998. – №11 – 12. –С.14-16.
6. Винслав Ю.Б. Становление отечественного корпоративного управления: Теория, практика, переходы к решению ключевых проблем // Российский экономический журнал. – 2005. – №2. С.21-29
7. Герасимов О.А. Подходы к проблеме финансово-промышленной интеграции в зарубежной науке // Бизнес, Менеджмент и Право. – 2004. – №3. –С.12-16.
8. Гулямов С.С. Генезис корпоративного законодательства Узбекистана // Материалы международной научной конференции Фукаролик қонунчилиги: муаммо ва ечимлар. – Т.: ТГЮИ, 2004.- Б.21-24.
9. Дмитрикович Ф.А. ТНК в мировой экономике// Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 1997. – №5. – С.7-11.
10. Ефремов Л. Важный шаг в правовом обеспечении экономической интеграции в странах СНГ // Хозяйство и право. – 2004. – №12.- С. 52-58.
11. Зиновьева М.Ю. Холдинги, финансово-промышленные и банковские группы // Право и экономика. – 2003. – №4. – С.15
12. Казаков И.А. Транснациональные корпорации и элементы регулирования в мировом экономическом пространстве // Вестник Московского университета. Сер. 6, Экономика. – 2000. – С.71.
13. Комаров В. Конвенция о транснациональных корпорациях в СНГ - фундамент интеграции // Инвестиции в России. – 1998. – №10. – С.11-14.

14. Кулагин М.И. Объединение с общей экономической целью во французском праве // Правоведение. – 1973. – № 4. – С.31.
15. Либман А. Конкуренция юрисдикций и преодоление неэффективного равновесия в условиях глобализации. // Общество и экономика. – 2004. – №5-6.-С. 263-279.
16. Локайчук О. В. Проблемы правового регулирования деятельности транснациональных корпораций // Сибирский Юридический Вестник. – 2001. – № 2. – С. 18-22.
17. Мамутов В.К. Хозяйственный кодекс в системе правового регулирования экономики Украины // Предпринимательское право. – 2004. – № 1. –С.32-35
18. Машихина Е.В., Григорян Е.С. Влияние транснациональных корпораций на развитие международных отношений./ Юридическая Россия: Федеральный правовой портал // [Электронный ресурс]: Режим доступа on-line [http: /www.law.edu.ru](http://www.law.edu.ru)
19. Мовсесян А., Либман А. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – №1. –С.34
20. Мовсесян А. Американские транснациональные корпорации в современной мировой экономики // США и Канада. – № 12. – 2000. – С. 103-117
21. Мовсесян А.Г. Современные аспекты транснационализации: информационно-иннофинансовый подход// Финансы. – 1997. – №9. – С.12-14
22. Окюлов О. Правовое обеспечение разгосударствления и приватизации в Республике Узбекистан // Материалы научного семинара «Правовое обеспечение приватизации в странах Центральной и Юго-Восточной Азии». Япония. Нагоя. – 2002. Окюлов О., Хаитбаев М. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в Республике Узбекистан // Тез. докл. Респ. научно-теоретической конф. 30 марта 2005г. – Т., ТГЮИ, 2005. –Б.21-24.
23. Петухов В.Н. История возникновения объединений предпринимателей: правовые аспекты // Бизнес, Менеджмент и Право. – 2003. – № 3. – С.54-59.
24. Рожков М., Балабаева Н. Международные финансово-промышленные группы в СНГ: проблемы создания. // Финансовая газета. – 2006. – №32. – С.32.
25. Ромашкин Т.В. Становление и развитие ТНК в условиях

глобализации. – Саратов: ООО Издательский центр «Наука», 2016.

26. Рузакава Е.В. Предпринимательские многосубъектные образования: правовая модель и деятельность // Правовое положение субъектов предпринимательской деятельности: Сб. научных трудов. УГЮА. – Екатеринбург, 2002. – С.23-25.

27. Соколинский В.М. Феномен глобализации: надежды и сомнения. // Финансовый бизнес. – 2004 – №3. – С. 52-61

28. Темниченко М.Ю. Транснациональные компании // Экономист. – 2003. – №1–2. – С.75.

29. Финогенов А.В. Анализ эффективности применения организационно-правовой формы финансово-промышленной группы // Юрист. – 2006. – №3. – С.21-22.

30. Хамидулин М. Корпорации: первичные организационно-правовые формы // Мулк. – 2007. – №5.

31. Хашимова Н. Финансово-промышленные группы и перспективы их создания в сельскохозяйственном машиностроении // Правда Востока. – 14 февраль 2007 года.

32. Хвойник П. Международные монополии и международная торговля // Мировая экономика и международные отношения. – 1974. – № 4. – С.100.

33. Хусаинов Б., Багаева Н. Транснациональные корпорации и прямые иностранные инвестиции в мировой экономике // Экономика и статистика. – 2003. – № 4. – С13-17.

34. Хусаинов Б.Д. Прямые иностранные инвестиции: глобальные и региональные тенденции // Известия. – Алматы. 2001. – № 3. – С.14.

35. Хусаинов Б.Д. Транснациональные корпорации и национальные экономики: сравнительный анализ развития. Вестник УГУЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика. № 4 (6), 2013. – С.15-21.

36. Щербачев А.А. Правовой статус финансово-промышленной группы как участника рыночных отношений // Социально-экономические приоритеты регионального развития: Материалы Всероссийской научно-практической конференций студентов и молодых ученых. 13-14 декабря 2001г. – Самара, 2001. – С.45-49.

37. Щербачев А.А. Предпринимательские объединения: проблемы гражданско-правового статуса // Вестник кафедры гражданского и трудового права: Проблемы развития частного права. Вып. – Самара, 2000. – С.44-49.

38. Щербачев А.А. Проблемы правового регулирования инвестиционного процесса в финансово-промышленной группе // Проблемы развития инвестиционного права: Материалы Всероссийской научно-практической конференций 15-16 ноября 2001г. – Самара, 2001. – С.27-31.

39. Щербачев А.А. Финансово-промышленная группа: проблемы правового статуса // Проблемы разработки и реализации социальных технологий в регионах: Матер. Всерос. науч.- практ. конф. – Самара, 2000. – С.15-21

40. Щербачев А.А. Юридические формы объединения капиталов // Правовое регулирование деятельности хозяйствующего субъекта: Материалы 3-й междунар. науч.-практ. конф. «Проблемы развития предприятий: теория и практика». 20-21 ноября 2003г. – Самара, 2003. – С.54-58

41. Шимаи М. Роль и влияние транснациональных корпораций в глобальных сдвигах в конце XX столетия // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 3. – С.24-30.

42. Шиткина И.С. Проблемы предпринимательских объединений // Хозяйство и право. – 2000. – №6. – С.67.

43. Шумилов В.М. Глобализация мировой экономики и глобальная правовая система // Внешнеэкономический бюллетень. – 2002. – № 8. – С.72.

9. Научные статьи на иностранных языках

1. Bonsignore, J. J. Law and Multinationals: an Introduction to Political Economy // Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1994. – P.341.

2. Despax M. Groupe de societes et contrat de travail // Droit social. – 1961. – №3.

3. Earley, P Christopher, Elaine Mosakowski. Creating Hybrid Team Cultures: An Empirical Test of Transnational Team Functioning. // Academy of Management Journal. – 2000. – №43 (1). – P. 26 – 49.

4. Fabio K. Comparato. Les groupes de societes dans la nouvelle loi brezilienne des societes par actions // Revue Internationale de droit compare. – 1978. – № 3. – P.184.

5. Johnson Julius H. Jr. Public Affairs and Internationalization: How Multinational Firms Implement Strategies to Manage their Stakeholder Environment // International Association for Business and

Society Proceedings. – 1995. – P. 51-64.

6. Kline J.M. International regulation transnational business: providing the missing leg of global investment standards //Transnational corporation. 1993. -Vol. 2. N 1. – P. 153 –164.

7. Lane David. Everything must go // Financial Times. – 1998. – 16 December.

8. Larry Catá Backer. Multinational Corporations as Objects and Sources of Transnational Regulation. – Pennsylvania State University - Dickinson School of Law. //ILSA Journal of International & Comparative Law. 2008.Vol. 14. – №2. – P.46-98.

9. Laura N. Pringle. How Holding Companies and Other Affiliates are Regulated? // Oklahoma City, Oklahoma: Pringle & Pringle Law Firm & Pringle Publications Corporation. – 2002. – P.320-324.

10. Linda A. Mabry. Multinational Corporations and the U.S. Technology Policy: Rethinking the Concept of Corporate Nationality // Georgetown Law Journal. –1999. – №4. –P.563–673.

11. Paul Bracken. The Multinational Corporation Today. – Yale School of Management. Yale SOM //Working Paper. – №OB-06, PM-05, OL-19.

12. Sharma Sanjay, Harrie Vredenburg, Frances Westley. Strategic Bridging: A Role for the Multinational Corporation in Third World Development // Journal of Applied Behavioral Science. – 1994. – №30 (4). – P. 458-476.

13.Theodore Moran. How Multinational Investors Evade Developed Country Laws // Working Paper. 2006. – № 79 . – 3Feb.

14.Verdier J. M. Filles et participations // Repertoire de societes.–Paris.-T.I. – 1969. – №128. – p.127-128.

15. Windsor, D. Stakeholder Management in Multinational Enterprises // International Association for Business and Society Proceedings. – 1992. – P.121-128.

10.Интернет ресурсы

1. Госкомимущество Республики Узбекистан // [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.spc.gov.uz

2. ЖУК: Журнал Управление компанией Режим доступа // [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.zhuk.net

3. Издательский Дом Top-Manager // [Электронный ресурс]: Режим доступа:[www top-manager.ru](http://www.top-manager.ru)

4. Национальная Ассоциация участников рынка ценных бумаг

Республики Узбекистан (НАУР) // [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.naur.uz

5. Национальный совет по корпоративному управлению // [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.nccg.ru

6. Пресс-служба Президента Республики Узбекистан // [Электронный ресурс]: Режим доступа <http://www.press-service.uz>

7. Слияния и поглощения: ежемесячный аналитический журнал // [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.ma-journal.ru

9. Юридическая практика: Газета украинских юристов // [Электронный ресурс]: Режим доступа [http:// www.yurpractika.com](http://www.yurpractika.com)

10. Юридическая Россия: Федеральный правовой портал // [Электронный ресурс]: Режим доступа: [http: /www.law.edu.ru](http://www.law.edu.ru)

11. ARCCGOR. Amsterdam Research Centre for Corporate Governance Regulation // [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.arccgor.nl>

12. European Corporate Governance Institute (ECGI) // Global Corporate Governance Forum (World Bank) [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.gcgf.org>

13. Corporate Watch // [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.corpwatch.org

14. Corporate Law and Governance // [Электронный ресурс]: Режим доступа: [http: // www. Corporate lawand governance. blogspot.com](http://www.CorporateLawandGovernance.blogspot.com)

15. GAAP.ru интернет издание: Теория и практика финансового и управленческого учета // [Электронный ресурс]: Режим доступа: [http://www. gaap.ru](http://www.gaap.ru)

16. Global Corporate Governance Forum (World Bank) [Электронный ресурс]: Режим доступа <http://www.gcgf.org>

17. International Monetary Fund (IMF) // [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.imf.org

18. International Organization of Securities Commissions (IOSCO) // [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.iosco.org

19. International Finance Corporation Global // Corporate Governance Forum (World Bank) [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.gcgf.org>

20. Organization for Economic Co-Operation and Development (OECD) // [Электронный ресурс]: Режим доступа: www.oecd.org

22. University of Cambridge Center for Corporate and Commercial Law // [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.law.cam.ac.uk>

М.М.КАМАЛОВ

**ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ**

Монография

Редактор: Н.Ниязова

Корректор: С.Тошева

Технический редактор: А.Юлдашев

Подписано к печати: 5.11.2018 г. Формат 60x84 1/16
Офсетная бумага. Ризографная печать. Гарнитура Times.

Усл. печ. л. 4,5. Уч. изд. л. 2,8.

Тираж 100. Заказ: № 24/12-3.

«RELIABLE PRINT» МЧЖ босмахонасида чоп этилди
Тошкент ш. Чорсу майдони, 3-А уй.