



ПРАВОВОЙ СТАТУС

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Учебное пособие

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

М.М.КАМАЛОВ

**ПРАВОВОЙ СТАТУС
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ**

Учебное пособие

Ташкент – 2018

Учебное пособие рекомендовано для опубликования Министерством высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан (Приказ министра высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан № 1000 от 7 декабря 2018 года).

УДК 347.721 (075.8) (575.1)

Камалов М. Правовой статус транснациональных корпораций. Учебное пособие. – Т.: ТГЮУ, 2018. – 149 стр.

Рецензенты:

И.Рустамбеков – доктор юридических наук, доцент

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

Данное учебное пособие освящает вопросы правового статуса транснациональных корпораций и организации их деятельности.

В учебном пособии отражены ряд вопросов касательно правовой природы транснациональных корпораций, специфики юридического оформления их деятельности с учетом глобального масштаба их функционирования в рамках юрисдикций ряда государств. Особое внимание уделено участию транснациональных корпораций в инвестиционных процессах Республики Узбекистан.

Учебное пособие предназначено для студентов и магистрантов высших учебных заведений, научных сотрудников и представителей практики, чья деятельность связана с корпоративным правом.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Глава 1. Особенности правового статуса транснациональных корпораций.....	6
Глава 2. Место и роль ТНК в мировой экономике	19
Глава 3. Значение ТНК в инвестиционных процессах Республики Узбекистан	28
Глава 4. Организационные формы бизнеса ТНК	37
Глава 5. Признание ТНК в Республике Узбекистан	49
Глава 6. Правовая природа инвестиционного договора (контракта)	53
Глава 7. Франшизинг – современная форма ведения бизнеса ТНК	68
Глава 8. Корпоративная социальная ответственность ТНК.....	80
Глава 9. Отчуждение доли в уставном фонде ООО	91
Глава 10. Трансфертное ценообразование	102
Глава 11. Роль оффшорных зон в деятельности ТНК.....	113
Глава 12. Неэффективность конвенции Содружества независимых государств «О транснациональных корпорациях» ...	119
Глава 13. Правовые аспекты заемного труда (аутстаффинга) ..	129
Список использованной литературы.....	138

ВВЕДЕНИЕ

Мировая экономика представляет собой комплекс инфраструктур, в котором ключевую роль на современном этапе занимают транснациональные корпорации. Они являются относительно новыми и малоизученными субъектами для национальной правовой науки. Опыт зарубежных стран в регулировании таких отношений позволяет прояснить сущность транснациональных корпораций, как субъектов права, а также 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.

Транснациональные корпорации оказывают благоприятное влияние на международные отношения, прежде всего, на состояние международной безопасности. Главной формой интернационализации хозяйственной жизни длительное время была международная торговля. На нынешнем этапе мирового развития международных экономических отношений основой глобализации стала интернационализация не обмена, а производства.

Создание нового правового института, регулирующего отношения с участием транснациональных корпораций следует рассматривать как часть инвестиционной политики государства. Стратегия действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан на 2017–2021 годы, предусматривает дальнейшее развитие и либерализацию экономики, повышение ее конкурентоспособности и открытости, обеспечение свободы экономической деятельности, проведение активной инвестиционной политики, направленной на модернизацию, техническое и технологическое обновление действующих и новых производственных мощностей, реализацию проектов производственной, транспортно-коммуникационной и социальной инфраструктуры. Как отметил Президент Республики Узбекистан

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 на современном этапе создан максимально благоприятный климат для усиления кооперационных связей и укрепления сотрудничества с транснациональными корпорациями, а также реализованы масштабные меры по либерализации экономики, реформированию государственного управления, ограничению вмешательства в деятельность субъектов предпринимательства, сокращению и упрощению лицензионных и разрешительных процедур, обеспечению свободного доступа к товарам (работам и услугам).

¹ Мирзиёев Ш.М. Мы все вместе построим свободное, демократическое и процветающее государство Узбекистан. – Т.: Ўзбекистон, 2016. – С.32.

ГЛАВА 1. ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО СТАТУСА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Начиная со второй половины XX века, продолжают дебаты о правосубъектности транснациональных корпораций (ТНК). Предметом спора является вопрос о наличии либо отсутствии у ТНК правосубъектности как отдельного участника международных отношений. Есть мнение о том, что ТНК в силу своей финансовой мощи и инвестиционного потенциала, имеет все предпосылки для приобретения правосубъектности аналогичной государствам.

Согласно другой точке зрения, ТНК, несмотря на свою финансовую мощь, не имеет существенных признаков присущих суверенным государствам и, следовательно, на одном уровне с государством находится не может. В тоже время, нужно отметить, что из-за глобального характера деятельности, подразделения ТНК присутствуют на территории ряда суверенных государств, и осуществляют деятельность в соответствии с национальным законодательством государств присутствия.

С учётом специфики международного характера деятельности ТНК, при определении правового статуса ТНК можно сделать вывод о том, что правовой статус ТНК имеет как **международную**, так и **национальную** форму.

Правовой статус международного уровня определяет ТНК как объединение ряда аффилированных юридических лиц, находящихся на территории ряда государств, но при этом имеющих единые цели и задачи. Иначе говоря, в данном случае ТНК является холдингом на международном уровне регулирования.

Правовой статус национального уровня, в свою очередь, определяет ТНК в качестве обособленного юридического лица в форме совместного предприятия либо иностранного предприятия.

Обратим внимание.

Право тесно взаимодействует с экономической наукой в целях формирования адекватного правового регулирования тех или иных явлений. Будучи продуктом экономического развития, ТНК смогло создать для себя более приемлимую систему правового регулирования, учитывающие интересы как развитых государств, так и развивающихся государств. Такая система позволяет национальным правовым системам взаимодействовать и перенимать передовой опыт.

Признаки правового статуса ТНК

В правовых и экономических исследованиях ТНК наделена следующими признаками:

во-первых, ТНК являются национальными по принадлежности капитала и международными по сфере деятельности;

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

в-третьих, ТНК имеет определенную интегрированную структуру, которая включает материнскую компанию, а также дочерние, зависимые компании и филиалы;

в-четвёртых, ТНК имеет интегрированную структуру, которая позволяет ей проводить общую внутрифирменную политику, так как решения для группы компаний принимаются из единого центра.

Вместе с тем, существуют дополнительные признаки ТНК, которые также имеют существенное значение. Речь идёт о национальности **капитала материнской компании**. В некоторых случаях указывается, что капитал ТНК однонационален, так как изначально, ТНК – это национальная компания, которая вышла на международный уровень деятельности. Однако, со временем этот критерий утратил свое значение и более важным стало не то, из какого количества государств происходит приток капитала, а то в какое количество государств он направляется.

Ещё один признак, это **разграничение между материнской компанией и другими структурными подразделениями ТНК**. На первоначальном этапе возникновения ТНК указанное разграничение четко прослеживалось. Однако по мере углубления внутрифирменного разделения труда, когда каждая структурная единица стала выполнять определенную функцию, иерархическая структура ТНК перестала быть такой определенной. Современная ТНК выглядит скорее как корпоративная сеть, что ведет к трудности определения границ конкретной компании.

Принципы бизнес деятельности ТНК

Международная деятельность ТНК требует формирования эффективного механизма управления всей целостной системой ТНК независимо от национальной принадлежности отдельных структурных подразделений ТНК. Эффективное управление ТНК, главным образом, основывается на трёх следующих основных принципах:

во-первых, деятельность должна быть направлена на увеличение рентабельности бизнеса и улучшение качества управления. В этих целях используются всевозможные бизнес механизмы. Одним из таких механизмов является трансфертное ценообразование;

во-вторых, деятельность, а также активы, финансовые центры, производства, научно-исследовательские центры должны по возможности находится в странах, национальное законодательство которых более благоприятно относится к иностранным инвесторам. Это позволяет ТНК оптимизировать налоговое бремя, снизить риски, повысить качество управления и самое главное с учётом специфики местности привлечь относительно дешёвый, но в тоже время квалифицированный персонал;

в-третьих, структура корпоративного устройства ТНК должна быть выстроена таким образом, чтобы ответственность материнского предприятия ТНК по обязательствам дочерних предприятий и других

подразделений перед суверенными государствами была ограничена либо исключена.

Выделение признаков правового статуса ТНК, а также определение принципов бизнес деятельности 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.

Экономическое определение понятия 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 не следует отказываться от использования вообще результатов исследований экономистов в ходе разработки правового определения ТНК. В настоящее время экономисты 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

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;

зарегистрирована, чаще в нескольких странах, где она имеет сеть отделений, филиалов, предприятий»¹.

Правовое определение понятия ТНК

Существуют разные точки зрения 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.

В целом, ТНК составляет 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 базирования⁵. С правовой точки зрения это конгломерат юридических лиц

¹ Разберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. – М., 1998. – С. 127.

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 характерными и важными. Для определения ТНК предлагаются классификации, учитывающие количество стран, в которых корпорации имеют свои филиалы, величину оборота филиалов в общем объеме продаж корпорации в целом, национальную принадлежность капитала и др.

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

⁴ Griffin 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 Темниченко М.Ю. Транснациональные компании // Экономист. – 2003. – №1-2. – С. 16.

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).

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 государств¹.

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 центра². Как отмечает М.М.Богуславский, экономическое единство в ТНК оформляется юридической множественностью, что служит интересам их собственников³. В отличие от обычных компаний стратегия деятельности ТНК разрабатывается головным предприятием, которое координирует деятельность зарубежных отделений.

Короткое, но емкое выражение основных признаков ТНК дано в определении известного британского юриста К. Шмиттхоффа: «ТНК – это группа компаний с различной национальностью, связанных

¹ Иншакова А.О. Унификация корпоративного регулирования в Европейском Союзе и Содружестве Независимых Государств. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2008. – С.13.

² Ермолаев В.Г., Сиваков О.В. Международное частное право. Курс лекций. – М., 1998. – С.113.

³ Богуславский М.М. Международное частное право: Учебник. – М., 1999. – С.123.

посредством держания акций, управленческим контролем или путем заключения договора, представляющих экономическое единство»¹.

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»². Отметим, что признак единого управления в ТНК носит экономический характер, в правовой сфере с ним соотносится критерий осуществления контроля одной компании в отношении другой.

Таким образом, в работах отечественных и зарубежных исследователей в настоящее время также не выработано общепризнанного определения ТНК. Это можно объяснить, прежде всего, доктринальными различиями в определении предмета отрасли международного частного права в различных системах права.

Проект кодекса поведения ТНК ООН, 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».³

Таким образом, в рамках проекта Кодекса поведения ООН, ТНК представляет собою предприятие: **во-первых**, располагающее

¹ Schmitthoff C.M. The multinational enterprise in the United Kingdom// Nationalism and the multinational enterprise: legal, economic and managerial aspects. – Leiden, 1973. – P. 24.

² Асосков, А. В. Проблемы правового регулирования транснациональных компаний // Юридический мир. – 2000. – № 8. – С. 43.

³ UN Commission on Transnational Corporations «Transnational Corporations in World Development: a Re-examination» (UN Sales No. E. 78.11.A.5, 1978)

дочерними предприятиями в двух или нескольких странах, независимо от юридической формы или сферы деятельности этих компаний; **во-вторых**, имеющее такую систему принятия решений, которая позволяет осуществлять согласованную политику и общую стратегию из одного или нескольких центров; **в-третьих**, дочерние предприятия и другие подразделения 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 компаниями.

Среди 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;
- различные направления деятельности ТНК, как по своему содержанию, так и по объему¹.

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. С правовой точки зрения это конгломерат юридических лиц различной национальности, разбросанных, как сказано, по разным странам.

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.

Организационные аспекты деятельности ТНК

В ряде последних ежегодных докладах 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 предприятия (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 эквивалент для неинкорпорированного предприятия)

Экономические показатели

ТНК, по методологии ООН, можно узнать и по структуре ее активов. 40% стоимости имущества 100 крупнейших международных компаний (включая финансовые) базируется на территориях других государств. Самые большие заграничные активы (свыше 80% всех активов компаний) среди ТНК (кроме финансового сектора) имеют «Bayer» (89,8%), «Nestle» (86,9%), «Volkswagen» (84,8%) и «ABB» (84,7%)¹.

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.

¹ Ibid.

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.

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 ТНК¹.

Наличие зарубежного персонала

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 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%).

¹ Градобитова, Л. Д. Указ. соч. – С. 10.

Организационная структура управления

Организационная структура управления ТНК напрямую связана с их сущностными характеристиками. Несмотря на обширную сеть зарубежных филиалов, представительств и дочерних фирм, ТНК имеют определенную страну базирования или страну официальной юридической 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 за деятельностью предприятия за границей. Это в полной мере отвечает интересам ТНК в вопросах внутреннего планирования своей деятельности. Все вопросы внутренней организации и жизни филиала определяются материнским обществом, согласно правовым предписаниям, действующим в стране базирования.

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, дочерняя компания 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.

Помимо этого, 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.

Таким образом, исходя из анализа правовых и экономических аспектов деятельности можно сказать следующее: во-первых, ТНК является формально предприятием, подпадающим, как и его соответствующие подконтрольные центру зарубежные отделения, под национальную юрисдикцию соответствующих стран; во-вторых, другой особенностью служит то, что зарубежные отделения ТНК, его филиалы, дочерние предприятия, находясь под юрисдикцией принимающего государства, зарегистрированные в нем и формально являющиеся предприятиями данного принимающего государства, фактически для него – иностранные, т.к. зависимость от зарубежного головного комплекса ТНК значительно сильнее и существеннее, чем от принимающего государства.

ГЛАВА 2. МЕСТО И РОЛЬ ТНК В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

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.

Обратите внимание

Основным инструментом экспансии ТНК служат **прямые иностранные инвестиции**, позволяющие создавать в других странах дочерние предприятия, как путем создания новых юридических лиц, так и приобретения акций (долей) уже существующих юридических лиц. Экспорт капиталов в виде прямых инвестиций растет вдвое-втрое быстрее, чем мировая торговля.

Эволюция развития института ТНК

Эволюция развития ТНК происходила в несколько этапов. Так, некоторые фирмы, обладающие признаками транснациональных корпораций, появились очень давно. Так, East India Company образовалась в 1600 г., некоторые другие крупные 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 экспансия ТНК усилилась. Данное обстоятельство можно объяснить следующими факторами:

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

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.

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 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. 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.

Экспорт капитала ТНК

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.

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

Создание и функционирование 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.

Так, знаменитая швейцарская фирма Нестле, производящая продукты питания, реализует 98% своих товаров через свои иностранные филиалы. В крупнейших американских фирмах Форд моторз, Экссон, Мобил, Стандарт ойл, Истмэн-Кодак, Проктэр энд Гэмбл удельный вес реализации, приходящийся на иностранные филиалы, составляет от 68 до 89%.

Проведенный сравнительный анализ данных UNCTAD 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 ста ведущих ТНК) идет американская корпорация General Electric, зарубежные активы которой составили 229 млрд долларов. В первой десятке рассматриваемого списка ТНК представлены четыре корпорации, которые имеют свои штаб-квартиры в Соединенных Штатах. Наряду с General Electric, это Ford Motor Company, General Motors, ExxonMobil Corporation. Совокупные зарубежные активы этих четырех корпораций составляют 562,7 млрд долл., объем их зарубежных продаж – 289,2 млрд долл., а зарубежные филиалы четырех ведущих американских ТНК обеспечивают работой более 495 тыс. человек.

Также в первой десятке указанного списка есть представители

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

Великобритании, Франции и Японии. Это британские гиганты Vodafone Group Plc, bp (British Petroleum Company plc) и британо-голландская группа Royal Dutch/Shell Group, французские компании Total Fina Elf SA и France Telecom, японский автогигант Toyota Motor Corporation.

В целом же из 100 крупнейших ТНК мира 27 базируются в США. На долю этих 27 компаний приходится 29,9% совокупных зарубежных активов, 23,2% зарубежных продаж и 25,8% занятых от общего числа аналогичных показателей ста крупнейших ТНК. Таким образом, Соединенные Штаты являются мировым лидером как по числу ТНК в списке 100 крупнейших, так и по основным показателям их деятельности¹.

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 52. За последние годы число европейских ТНК в этом списке увеличивается, в то время как число корпораций из других регионов уменьшается.

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. Совокупный объем зарубежных продаж 27 американских ТНК составил 720,8 млрд. долл., в то время как объем совокупных зарубежных продаж всех ста крупнейших ТНК составил 2,4 трлн долл.

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» 1997-98 годов с фондовых рынков Юго-Восточной Азии практически ушел

¹ World Investment Report 2004: The Shift Towards Services. UNCTAD. – Geneva, 2004..

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 уровне¹.

Роль ТНК на пространстве СНГ

На сегодняшний день в государствах Содружества независимых государств 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 АО «Нижегородские автомобили», «Транснациональная алюминиевая компания», Новолипецкий, Челябинский, Магнитогорский, Орско-Халиловский, Старооскольский металлургические комбинаты, АО «АвтоВАЗ», «КамАЗ», «Авиастар», «Уралмаш», «Российский алмазный союз». В состав ФПГ вошли также крупные финансовые структуры: «Агропромбанк», «Промстройбанк», «ОНЭКСИМ-банк», «Международная финансовая компания», «Российский кредит», «Менатеп», «Автобанк», «Инкомбанк», «Русский страховой центр», «Банк содействия приватизации»².

Обратите внимание

В 1998 г. была создана «Белорусско-Российско-Украинская ассамблея деловых людей» (АДЛ), которая преследует социальные, общественно полезные цели содействия установлению прямых деловых контактов промышленников, предпринимателей, финансовых структур, физических и юридических лиц стран СНГ.

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

¹ Соколинский В.М. Феномен глобализации: надежды и сомнения. // Финансовый бизнес. – 2004 – №3. – С. 57.

² Комаров В. Конвенция о транснациональных корпорациях в СНГ - фундамент интеграции // Инвестиции в России. – 1998. – №10. – С. 52.

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 Республики, АО «Грузэнерго» (Грузия)¹.

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 в ряде стран СНГ. Более того, следует также отметить присутствие на рынках большинства стран СНГ российских операторов сотовой связи, таких как «Мобильные Телесистемы» и «Вымпелком».

Ежегодный доклад ЮНКТАД "О мировых инвестициях" от 2008 года, преимущественно был посвящен ТНК из развивающихся стран и государств с переходной экономикой. В частности, было определено, что в СНГ в течение 7 последовательных лет инвестиции достигли 86 миллиардов долларов, то есть на 50% больше чем в 2006 году. В СНГ инвестиции вкладывались в рынок потребительских товаров и природные ресурсы. Инвестиции в Российскую Федерацию увеличились на 62%, до 52 миллиардов долларов. Инвестиции из России составили 46 миллиардов долларов. В тоже время некоторые страны СНГ установили ограничения в добывающих отраслях. Так, например в России был принят закон о минимальном участии зарубежных ТНК в определённых отраслях промышленности. Республика Казахстан в законодательном порядке закрепила возможность в одностороннем порядке менять контракты на добычу сырья если это негативно влияет на экономические интересы, но

¹ Комаров В. Конвенция о транснациональных корпорациях в СНГ - фундамент интеграции // Инвестиции в России. – 1998. – №10. – С. 54.

несмотря на это сохранился рост инвестиций. Более того, в десятке крупнейших по размерам зарубежных активов ТНК стран Юго-Восточной Европы и СНГ оказалось 8 российских компаний: «Газпром», «Лукойл», «Норникель», «Новошип», «Русал», «ОМЗ», «Северсталь» и «Мечел». Кроме того, в докладе были отмечены такие телекоммуникационные компании как «Мобильные Телесистемы», «Вымпелком» и «Мегафон».¹

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.

Одной из основных проблем, сдерживавших создание ТНК в СНГ, является наличие расхождений в национальных законодательствах по этим вопросам. Во многих странах СНГ приняты свои нормативные акты, регулирующие деятельность, отдельные аспекты деятельности ТНК, ФПГ, холдингов. В странах, где такого специального регулирования нет, к сожалению, существуют проблемы общезаконодательного характера: гражданского, налогового, таможенного права и вопросов управления государственной собственностью.

Влияние ТНК на экономику суверенных государств

Транснациональные корпорации, располагая дочерними предприятиями 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 рынках разных

¹ См. Ежегодный доклад ЮНКТАД, доступен на web сайте: http://www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf

государств. Проникновение ТНК на национальный рынок является выгодным не только самим ТНК, но и национальной экономике государств, так как позволяет решить ряд серьезных проблем, такие как:

- сокращение безработицы;
- приток капитала в виде иностранных инвестиций;
- развитие банковско-финансового сектора;
- развитие современных методов корпоративного управления;
- перенимание современного опыта и знаний, ноу-хау и т.д.;
- 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.

Положительным можно считать и влияние ТНК на ускорение научно-технического прогресса, потому что они обладают большими финансовыми ресурсами. ТНК способны охватить рынок научно-технических кадров и применить технологические знания в глобальном масштабе. Для удержания лидерства им необходимо постоянно наращивать и совершенствовать инновационные возможности. Основной формой передачи технологии в рамках системы ТНК является снабжение собственных аффилированных компаний документацией из центра. Таким образом, ТНК положительно влияют на рост производительности труда, улучшение его условий и уровня жизни трудящихся, экономию на издержках производства и развитие науки, технологии и коммуникаций².

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

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.

Деятельность ТНК в принимающих странах помимо этого, также сопряжена с опасностью нанесения 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, нанесён огромный ущерб водным объектам и акватории местности проведения работ¹.

Помимо этого, важно понимать, что как правило, ТНК экономически намного сильнее, чем большинство принимающих их стран. Они нередко стараются использовать свою мощь², 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 экспроприацию собственности.

ГЛАВА 3. ЗНАЧЕНИЕ ТНК 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

¹ <http://www.rg.ru/2006/10/21/sahalin.html>

² 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

процессы транснациональной кооперации все активнее распространяются на экономическом пространстве Узбекистана. При этом, необходимость дальнейшего усиления международных интеграционных связей экономики Узбекистана вполне очевидна.

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 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 обоснована.

Место ТНК в национальной экономике

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 1997 года 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 2000 году)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-American Tobacco»).

В частности, упомянутая компания «Кейс-Нью Холанд» создала в Узбекистане сеть компаний, в числе которых СП по производству сельхозтехники («УзКейсМаш», «УзКейсТрактор»), по сервисному 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» (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.

Следует отметить, что за время своего присутствия на рынке Узбекистана корпорация Сименс выполнила ряд проектов,

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

² Там же.

направленных на оснащение важнейших отраслей экономики страны современным технологиями и оборудованием. В частности, следует отметить ее сотрудничество с НАК «Узбекистон хаво йуллари» по оснащению аэропорта «Ташкент» и трех региональных аэропортов в городах Самарканде, Бухаре, Ургенче. Компания «Сименс» также приняла участие в проекте по оснащению Сырдарьинской ГРЭС современным оборудованием.

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.», «Газпром», «Зарубежнефтегаз» (Россия), «Hyundai Engineering Co. Ltd.» (Корея), «Си-Эн-Пи-Си Интернешнл Лтд» (КНР), сферой телекоммуникаций («Huawei», «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.

Значение ФПГ в формировании эффективной инновационной экономики

Одним из направлений реализации обозначенных приоритетов является провозглашенный в республике курс на усилении кооперации промышленного и банковского секторов Узбекистана посредством создания финансово-промышленных групп и

привлечения иностранного капитала.

Стратегически этот вопрос был отмечен Первым Президентом Республики Узбекистан в 2007 году – «Банкам необходимо выступать инициаторами и активными участниками создания финансово-промышленных групп. Центральному банку совместно с Министерством юстиции, Госкомимуществом и другими заинтересованными хозяйственными объединениями, ведомствами и предприятиями следует критически пересмотреть действующее законодательство и внести в Кабинет Министров конкретные предложения по этим вопросам. Важнейшей задачей по реформированию банковской системы должна стать реализация комплекса мер по увеличению уставных капиталов, выпуску акций и активное их размещение на фондовых рынках для привлечения свободных денежных средств»¹.

В результате по итогам социально-экономического развития страны в 2009 году было определено, что всего по республике установлено 240 предприятий-банкротов, включая крупные предприятия, из которых в настоящее время 154 уже реализованы новым собственникам, на баланс коммерческих банков передано 86 предприятий-банкротов².

Между тем, большинство действующих в Республике Узбекистан объединений юридических лиц и, в первую очередь, холдинговых компаний по сути таковыми не являются, в виду того, что носят узкоотраслевой характер и не содержат в своей структуре финансовых институтов вообще, прежде всего, коммерческих банков. Это изначально создает трудности для функционирования данных холдингов в вопросах наращивания инвестиционного потенциала и диверсификации их производственно-технической деятельности.

¹ Каримов И.А. Гарантия нашей благополучной жизни – построение демократического правового государства, либеральной экономики и основ гражданского общества. Доклад Президента Республики Узбекистан на заседании Кабинета Министров Республики Узбекистан, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2006г. и важнейшим приоритетам углубления экономических реформ в 2007г. 13 февраля 2007г. // Народное слово. – 14.02.2007г.

² В 2009 году на баланс коммерческих банков Узбекистана передано 86 предприятий-банкротов. Доступно на сайте: <http://www.12.uz/#ru/news/show/economy/3661/>

Наглядными примерами в данном контексте являются такие холдинги, как: ГАК «Уздонмахсулот», НХК «Узбекнефтегаз», НХК «Узвинпром-холдинг» и обслуживающие их банки¹.

Следует при этом учитывать, что подобная тенденция наблюдается в большинстве стран СНГ, когда холдинги создавались главным образом в сфере государственных монополий как результат упразднения министерств и разгосударствления государственных предприятий. Так, в Узбекистане были созданы такие холдинговые компании, как «Узсельхозмаш-холдинг»², «Узбекнефтегаз»³, «Узплодовощвинпром-холдинг»⁴ и др.

Однако и 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 центров⁵.

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 был утвержден комплекс мероприятий по углублению и расширению

¹ Финансово-промышленные группы – новый этап интеграции банковского и промышленного капитала // журнал «Рынок, Деньги и Кредит». 2007. №4. С.13.

² Постановление Кабинета Министров РУз "Об образовании холдинговой компании "Узсельхозмаш-холдинг" от 31.01.1996г. № 45.

³ Указ Президента Республики Узбекистан "О преобразовании Национальной корпорации нефтяной и газовой промышленности "Узбекнефтегаз" в Национальную холдинговую компанию "Узбекнефтегаз" от 11.12.1998г. №УП-2154.

⁴ Постановление Кабинета Министров РУз "О мерах по совершенствованию организации деятельности холдинговой компании "Узплодовощвинпром-холдинг" от 04.03.2000г. № 78.

⁵ Хашимова Н. Финансово-промышленные группы и перспективы их создания в сельскохозяйственном машиностроении // Правда Востока. 14.02.2007г. С.3.

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 были призваны обеспечить решение двуединой задачи: усиления роли банков в экономике республики посредством расширения инвестиционных функций и развитие предприятий реального сектора Узбекистана.

Подчеркнем, что по сей день существующее положение в промышленном секторе также нельзя назвать удовлетворительным. Так, несмотря на масштабные процессы приватизации, сохраняются сильные позиции государства в большинстве ключевых секторов экономики. Во многом это обеспечиваются за счет сохранения значительной государственной доли акций во многих ведущих акционерных обществах Узбекистана.

Так, на 1 апреля 2018 года в 182 из 609 акционерных обществ Узбекистана в различных объемах сохранялась государственная доля (для сравнения на 1 января 2010 года в 826 акционерных обществах Узбекистана)². На 2010 год если учесть, что в Узбекистане общее количество акционерных обществ составляло 1619, то в процентном соотношении это означает функционирование в республике свыше 51% акционерных обществ с участием государства³.

Особого внимания требует Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему повышению финансовой устойчивости предприятий реального сектора экономики» от 18.11.2008г. №4053.

Несмотря на то, что данное нововведение не имеет прямого отношения к режиму функционирования транснациональных компаний в Республике Узбекистан, тем не менее, имеет

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

² Официальный сайт Государственного Центрального Депозитария Ценных Бумаг Республики Узбекистан: <http://www.deponet.uz/> Данные на 2018г.

³ Официальный сайт Государственного Центрального Депозитария Ценных Бумаг Республики Узбекистан: <http://www.deponet.uz/> Данные на 2010г.

определенное воздействие на правовой режим инвестирования в такую организационно-правовую форму юридических лиц как акционерное общество.

Во-первых, введенное требование к уставному фонду акционерных обществ в размере 400 тыс. долл. значительно превышало минимальный порог уставного капитала для предприятий с иностранными инвестициями в размере 150 тыс. долл. США. Это послужило резкому сокращению количества акционерных обществ в Республике Узбекистан.

В целях совершенствования ситуации вокруг акционерных обществ и повышения их конкурентоспособности 1 августа 2018 года Президентом Республики Узбекистан было принято постановление №ПП–5495 «О мерах по кардинальному улучшению инвестиционного климата в Республике Узбекистан», которое снизило ранее действовавший минимум к уставному фонду АО до 400 миллионов сумов.

Во-вторых, вторая часть комментируемого Указа предусматривала 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, предусматривалось, что фактически активы акционерных обществ будут переданы банкам, и это позволит

последним реализовать проекты формирования финансово-промышленных групп внутри Республики Узбекистан¹. Однако реализация обозначенных мер не дала ожидаемых результатов. Полагаем, что, несмотря на те позитивные цели, которые предусматривала данная реформа, она ограничивала 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 использованием экономических рычагов воздействия и неукоснительного обеспечения принципа свободной рыночной конкуренции и равноправия субъектов рыночных отношений.

С учетом увеличения нормативных требований к акционерному капиталу в 8 раз,² некоторые предприятия, которые не смогли привести акционерный капитал общества в соответствие и не преобразовались в иные организационно-правовые формы, были вынуждены реализовать свои активы коммерческим банкам, которые в основе своей являлись государственными. Суммарный объем инвестиций в капитал банков со стороны государства в течение 2009 и 2010 годов составил сумму на уровне 560,5 млрд. сум (\$415 млн.), которая в течение ближайших двух лет, ожидалась быть распределенной среди 6 банков – ГАКБ «Народный банк», ГАКБ

¹ В этом вопросе немаловажен и другой факт. Так, ранее на протяжении последних лет государство, в том числе в рамках антикризисной политики, планомерно увеличивало свою долю в ключевых коммерческих банках. В итоге, по начало 2008 года общая доля государства за счет участия в капитале трех государственных банков, а также других коммерческих банках страны составила порядка 70–72%, а на начало 2009 года достигла 77–80%. Если исключить из расчетов активы и капитал крупнейших в стране Национального банка внешнеэкономической деятельности РУз и ГАКБ "Асака", то доля государства в капитале остальных банков увеличилась в 2007 года с 29%–31%, а в 2008 году до 54%–57%, или в целом почти в два раза. Число банков, в которых государство и государственные компании владеют более 51%, увеличилось до 7 банков. См.: Правительство Узбекистана входит в капитал банков // CA-NEWS. – 27.11.2008г. <http://www.ca-news.org/>

² Действующие открытые и закрытые акционерные общества обязаны до 1 января 2010 года довести размер своих уставных фондов до суммы не менее 400 тысяч долларов США в эквиваленте по курсу Центрального банка Республики Узбекистан на дату перерегистрации либо обеспечить переход на частную форму собственности. До этого закон устанавливал минимальный размер уставного фонда акционерного общества в размере суммы, эквивалентной пятидесяти тысячам долларов США по курсу Центрального банка Республики Узбекистан на дату государственной регистрации общества.

«Асака», АКБ «Микрокредитбанк», АК «Узпромстройбанк», и АКБ «Пахтабанк» и РАКБ «Галлабанк»¹.

Необходимо отметить, что рассмотренные экономико-правовые преобразования не имеют непосредственного отношения к деятельности ТНК в Узбекистане, однако, очевидно, что трансформация корпоративного сектора оказала непосредственное воздействие на отечественный фондовый рынок, и режим трансграничного инвестирования в экономику Республики Узбекистан.

ГЛАВА 4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА ТНК

Вопрос выбора организационной формы ведения бизнеса ТНК занимает существенное значение как для самой ТНК, так и для государства принимающего инвестиции. Существующие различия в национальных законодательствах обуславливают выбор той или иной организационной формы с учётом характера предстоящей деятельности. ТНК за последние годы проявили тенденцию на экспансию и рост своего присутствия на рынках развивающихся государств. Большинство ТНК избирают стратегию освоения новых рынков и прежде всего рынков Азии и территории бывшего СССР. Необходимо признать, что рынок Республики Узбекистан, в силу своего месторасположения, богатой сырьевой и ресурсной базы, рассматривается как один из наиболее перспективных.

ТНК в своем развитии и функционировании опираются на всевозможные организационные формы ведения международного бизнеса. При входе на рынок Республики Узбекистан, перед корпорациями, как правило, встает проблема выбора из всех возможных в нашей стране наиболее эффективных организационных

¹ Экономическое обозрение - Правительство Узбекистана в течение ближайших двух лет вложит в капитал банков порядка \$415 млн. инвестиций - эксперты. Доступен на сайте: <http://iqtisod.zn.uz/1483>

форм осуществления международного бизнеса с учетом действующих объективных и субъективных факторов.

Разновидности организационных форм

Среди всего разнообразия организационных форм международного бизнеса в Республике Узбекистан можно выделить три группы:

- создание юридического лица либо долевое участие в уставном фонде юридического лица зарегистрированного на территории Республики Узбекистан;

- осуществление деятельности без создания юридического лица с закреплением налогового статуса иностранного юридического лица (нерезидента) в форме постоянного учреждения на территории Республики Узбекистан;

- присутствие ТНК посредством заключения договора (без создания юридического лица и закрепления налогового статуса).

Рассматривая **первую группу**, необходимо отметить, что ТНК может создать путем учреждения новое юридическое лицо в соответствии с законодательством Республики Узбекистан (самостоятельно или с местным партнером), либо приобрести долю в уставном фонде уже действующего юридического лица.

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.

Из первой группы форм осуществления международного бизнеса, представляющих собой предприятия с иностранными инвестициями, можно выделить две группы предприятий:

- предприятия, на 100% принадлежащие иностранному инвестору;

- предприятия с долевым участием иностранных инвестиций (совместные предприятия).

Кроме того, организационные формы осуществления международного бизнеса с закреплением их юридического статуса могут быть созданы в виде дочернего предприятия.

Дочернее хозяйственное общество (дочерняя компания) регистрируется как юридическое лицо с собственным балансом, т.е. является юридическим лицом, но контроль над ней осуществляет другая компания (основная, материнская) в силу того, что она обладает основной частью долей (акций, паев) дочерней компании. В Республике Узбекистан компания признается дочерней, если другая (основная) компания в силу преобладающего участия в ее уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо другим образом имеет возможность определять решения, принимаемые такой компанией (т.е. в случае, когда основной компании принадлежит большинство голосов по обыкновенным акциям дочерней компании).

Зависимое хозяйственное общество (зависимая компания) отличается от дочерней тем, что находится под более слабым контролем материнской фирмы, так как последней принадлежит существенная, но не основная часть долей (акций, паев). В соответствии с законодательством Республики Узбекистан компания признается зависимой, если другая (преобладающая) компания имеет более 20% его голосующих акций (доли).

Существенное значение для выбора организационной формы международного бизнеса с закреплением ее юридического статуса имеют основные мотивы его осуществления, среди которых наибольшее влияние оказывают следующие:

- создание за рубежом собственной инфраструктуры современного международного бизнеса (складов, транспортных

предприятий, банков, страховых компаний и т.д.), то есть сети преимущественно для сбыта товаров и услуг, произведенных в стране экспортера;

- организация производства товаров и услуг за рубежом в связи с тем, что ввоз некоторых товаров или услуг в зарубежную страну невозможен или затруднен из-за различных ограничений (таможенных тарифов, квот) или из-за свойств этих товаров и особенно услуг, как, например, нередко бывает в отраслях сферы услуг, где часто единственный способ продать услугу покупателю – это произвести услугу на месте;

- организация производства товаров и услуг за рубежом в случае, если это производство на месте оказывается более дешевым, эффективным способом обслуживания данного зарубежного рынка, например, из-за экономии на транспортных расходах, наличия дефицитных материальных ресурсов, низкой стоимости рабочей силы (при высокой трудоемкости производства) или в случае, когда эта страна оказывается наиболее дешевым местом производства товаров и услуг для их поставки на мировой рынок, включая и рынки страны происхождения инвестиций;

- организация производства товаров и услуг за рубежом в связи с тем, что для некоторых видов продукции, особенно технически сложных, важно послепродажное обслуживание, консультационные и иные услуги, требующие постоянного присутствия производителя на рынке. В этом случае собственное производство в зарубежной стране часто более выгодно, чем организация там только сбытовой фирмы, и тем более выгоднее, чем сбыт через посредников. В подобных случаях создаётся предприятие по послепродажному обслуживанию нежелезнодорожному производству.

Предприятия с участием иностранных инвестиций

Совместное предприятие (СП) – это предприятие, корпорация или иное объединение, образованное двумя или большим числом

юридических и физических лиц, которые объединили свои усилия с целью создания долгосрочного прибыльного бизнеса. Предприятие именуется совместным в силу совместного формирования уставного фонда предприятия.

СП создаётся на основе учредительного договора, которым определяются права и обязанности учредителей по отношению друг к другу и перед третьими лицами. СП могут быть созданы как национальными компаниями, так и иностранными. Учитывая международную бизнес деятельность ТНК, можно сказать, что под СП понимается предприятие с долевым участием иностранного капитала.

Важным признаком СП является совместная собственность учредителей на конечный продукт. Этот признак служит основой и определяет порядок расчетов между учредителями.

СП является единственно возможной формой совместной собственности на средства производства и потому, по сути, ориентированы на взаимную заинтересованность и взаимное стремление партнеров к эффективному и долгосрочному сотрудничеству. Любые другие операции международного бизнеса, будь то импортно-экспортные контракты, кооперационные соглашения, аренда оборудования за рубежом или торговля лицензиями, франчайзинг, ориентированы на определенные сроки действия, порой близкие по времени к моменту заключения соглашений.

Кстати сказать

Важными побудительными мотивами создания СП выступают трудности самостоятельного проникновения на внешние рынки, недостаточное знание зарубежной хозяйственной среды и необходимость объединения усилий партнеров в условиях растущей неопределенности экономического развития, а порой и национальное законодательство, ограничивающее 100% иностранную собственность в отдельных отраслях и сферах. Особое значение при этом принадлежит обмену организационным, управленческим и технологическим

опытом, взаимному использованию сбытовой и сервисной инфраструктуры партнеров.

Многие иностранные компании понимают, что, привлекая местный капитал при учреждении нового предприятия на территории другого государства, можно установить хорошие связи с местными властями. Более того, это помогает уменьшить опасность национализации или экспроприации, а появляется возможность контроля продаж на местном рынке.

Надо помнить

В случае создания СП риск иностранного инвестора значительно ниже, чем при покупке зарубежной фирмы или создании филиала (представительства).

Преимущества совместного владения собственностью

- Объединение активов двух или нескольких предприятий, находящихся в разных странах, совокупный результат которого намного превышает сумму результатов отдельных действий этих предприятий.
- Усиление позиции для борьбы с более крупными и мощными конкурентами.
- Сокращение издержек, неизбежных при открытии новых предприятий. Например, Ford (США) и Volkswagen (Германия) создали в Бразилии совместное предприятие по сборке автомобилей «Аутолатина».
- Разделение ответственности между учредителями из-за возможной потери бизнеса.
- получение современных зарубежных технологий и ряда продуктов интеллектуальной собственности.

Недостаток

СП в том, что решение вопросов занимает достаточно длительное время на согласование и достижения взаимопонимания из-за существующих различий в позиции учредителей, что ведет к потерям времени.

Законодательство Республики Узбекистан не предъявляет требований в отношении объёма доли иностранного инвестора для классификации предприятия в качестве совместного предприятия. По сути даже при доле иностранного инвестора в 10% или 20% от общего размера уставного капитала, предприятие классифицируется как совместное.

Предприятие с иностранными инвестициями (ПИИ) – это предприятие, размер уставного фонда которого не может быть менее суммы, эквивалентной 150 тыс. долларов США, одним из участников предприятия обязательно является иностранное юридическое лицо, и доля иностранных инвестиций составляет не менее 30 процентов уставного фонда предприятия. Деятельность ПИИ, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, но зарегистрированных по законодательству Республики Узбекистан, определяются законодательством места регистрации, которое устанавливает порядок регистрации ПИИ, их правовое положение, уровень налогообложения, порядок перевода прибылей, подчинение трудовому законодательству и т.д.

Иностранное предприятие (ИП) – это предприятие, которое в отличие от ПИИ не имеет вышеустановленных признаков соответствия. Единственное что должно быть соблюдено при этой форме предприятия, это источник формирования инвестиций, которые должны принадлежать иностранному гражданину либо иностранному юридическому лицу (нерезиденту), но при этом их местонахождение не обязательно на территории Республики Узбекистан.

Различие

ПИИ в отличии от ИП предоставляло ряд льгот в сфере налогообложения, таможенных платежей. В настоящее время практически все льготы ПИИ

потеряли силу и по сути особых различий между ПИИ и ИП нет (за исключением льгот по оплате таможенной пошлины при ввозе технологического оборудования для собственных нужд).

Преимущества полного владения предприятием

- Упрощённый порядок контроля за деятельностью предприятия.
- Упрощённый порядок принятия и исполнения решений.
- Нет необходимости делиться с прибылью предприятия.

ПИИ, полностью принадлежащие иностранным лицам, как и совместные предприятия, могут создаваться путем регистрации новой компании или путем приобретения действующего предприятия. Приобретение действующего ПИИ дает возможность инвестору сразу включиться в местные структуры, использовать связи и авторитет приобретаемой компании.

Приобретение зарубежных предприятий – это наиболее распространенный путь, используемый нацеленными на свое развитие транснациональными корпорациями в настоящее время.

Ярким примером того является, в частности, автомобильная промышленность. Так, немецкий концерн Volkswagen в последние годы приобрел несколько зарубежных фирм, в ряду которых Audi, чешская Skoda и испанская SEAT.

Недостаток

ПИИ в том, что от иностранного инвестора требуется значительно большей ответственности, и деятельность предприятия связана с большим риском.

СП, ПИИ и ИП в большинстве из случаев регистрируются в соответствии с организационно-правовыми формами как акционерное общества (АО) либо общество с ограниченной ответственностью (ООО). Выбор организационно-правовой формы осуществляется в зависимости от того, какие цели ставятся при создании компании, каким видом бизнеса она собирается заниматься, от числа учредителей, размера уставного капитала и т.п.

Надо отметить, что СП, ПИИ и ИП не отвечает по обязательствам материнского предприятия, а та, в свою очередь, не несет ответственности по долгам СП, ПИИ и ИП. Кроме того, материнская компания не должна предоставлять по месту нахождения СП, ПИИ и ИП какую-либо информацию о своей организации и деятельности. Напротив, СП, ПИИ и ИП по требованию материнского общества обязаны отчитываться о результатах функционирования.

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 обязательствам. 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 юридического лица. Следует отметить, что на практике данная норма закона имеет декларативный характер и не находит своего практического применения в силу следующих 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.

Филиал и представительство иностранных юридических лиц

Филиал – обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства.

Форму филиала ТНК используют в тех случаях, когда есть необходимость в обеспечении жесткого и абсолютного контроля за деятельностью предприятия за границей. Это в полной мере отвечает интересам ТНК в вопросах внутреннего планирования своей деятельности. Все вопросы внутренней организации и жизни филиала определяются материнским обществом, согласно правовым предписаниям, действующим в стране базирования.

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.

Преимущества филиала

- Полный контроль материнской компании за деятельностью филиала.
- Большая степень риска и обязательств для материнской компании.
- Отсутствие ограниченной ответственности материнской компании.

Недостатки филиала

- Невозможность привлечь местных партнеров и их капиталы.

- Ограниченность доступных видов предпринимательской деятельности.
- Отсутствия права на получение лицензии, в странах, где соискателем лицензии должно быть юридическое лицо.

Важно знать

В отличие от зарубежных государств, где иностранные инвесторы широко применяют форму филиала, по законодательству Республики Узбекистан иностранным юридическим лицам не допускается регистрация филиала.

Представительство — обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту.

Представительство не имеет право заниматься хозяйственной деятельностью и соответственно её деятельность не подлежит налогообложению.

Представительства и филиалы не являются юридическими лицами, если иное не предусмотрено законом. Они наделяются имуществом создавшим их юридическим лицом и действуют на основании утвержденных им положений. Руководители представительств и филиалов назначаются юридическим лицом и действуют на основании его доверенности.

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 либо выполняет работы на территории другого государства, юридическому лицу данного государства, и при этом имеет определённое место деятельности с помощью которого это иностранное юридическое лицо имеет возможность исполнять свои договорные обязательства и тем самым получать прибыль из

источника расположенного на территории этого же государства. Другими словами, у иностранного юридического лица существует постоянное место деятельности (постоянное учреждение), через которое оно полностью или частично осуществляет предпринимательскую деятельность.

Например, в 2011 году между компанией Hyundai и АК Узбекэнерго был заключен договор на строительство завода. Завод был благополучно построен. Однако в процессе строительства Hyundai использовало строительную площадку (строительный, монтажный или сборочный объект), а также услуги, связанные с наблюдением за выполнением работ на этих объектах. Более того, после завершения строительных работ Hyundai будет оказывать гарантийные услуги по ряду установленных оборудования. Для этих целей Hyundai использует услуги своего дочернего предприятия.

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 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.

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.

ГЛАВА 5. ПРИЗНАНИЕ ТНК В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

Немаловажным вопросом является вопрос определения национальной принадлежности иностранных юридических лиц – подразделений ТНК. 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. Так, Закон «Об иностранных инвестициях» определяет иностранного инвестора как юридическое

лицо, основанное и действующее в соответствии с актами законодательства иностранного государства¹.

Вместе с тем, законодательство Республики Узбекистан до недавнего времени обязывало иностранных юридических лиц, предоставлять выписку о себе из торгового реестра государства по месту регистрации в случае учреждения юридического лица на территории Узбекистана.² Такая выписка должна была содержать в себе наименование иностранного юридического лица, местонахождение, размер уставного фонда, организационно-правовую форму, дату регистрации, срок деятельности и данные на руководителя, имеющего право подписи. Любой иностранный инвестор способный предоставить надлежащую выписку был признан полноправным иностранным юридическим лицом на территории Республики Узбекистан. Таким образом, процесс признания иностранного юридического лица весьма простая и быстрая процедура. Если ранее это главным образом сводилось к наличию выписки из торгового реестра у иностранного юридического лица, то в настоящее время этот процесс происходит автоматически.

Следует подчеркнуть, что наличие выписки из торгового реестра ранее распространялось только на признание иностранных юридических лиц в рамках инвестиционных отношений. Касательно международной купли-продажи наличие регистрации юридического лица в иностранном государстве являлось достаточным для автоматического признания в Республике Узбекистан без предоставления вышеупомянутой выписки.

Несмотря на то, что в Республике Узбекистан процедура признания, основанная на теории инкорпорации, не сопряжена с особыми сложностями, на практике она имеет негативные последствия. В частности, такие последствия имеют место во взаимоотношениях с ТНК. Дело в том, что ТНК, будучи группой взаимосвязанных предприятий, всё чаще при планировании своей

¹ Статья 4 Закона Республики Узбекистан № 609-І от 30.04.1998 года «Об иностранных инвестициях»

² ПП РУз от 24.05.2006г. №357

финансовой, налоговой политики, а также в целях ограничения ответственности корпорации в целом учреждает юридические лица в разных юрисдикциях при этом используя преимущества теории инкорпорации там, где она применима. При этом в большинстве случаев юридические лица учреждаются не самим материнским предприятием, а вспомогательными звеньями ТНК из оффшорных зон (холдинговыми компаниями), которые не ведут хозяйственную деятельность. В результате, вновь созданное юридическое лицо либо юридическое лицо, не осуществляющее хозяйственную деятельность, может быть признано на территории Республики Узбекистан в качестве полноправного участника инвестиционных отношений.

Данное обстоятельство предоставляет ТНК возможность путём использования классического института юридического лица в качестве вспомогательного звена использовать льготы, действующие в определённом государстве. Следовательно, создаётся ситуация когда формальным собственником является одно юридическое лицо, а фактическим выгодоприобретателем другое. Следовательно, можно сказать что, признавая холдинговую компанию ТНК в качестве учредителя, государство, тем самым обязуется предоставлять ей льготы, установленные в международных соглашениях и тем самым ограничивает или лишает себя в возможности привлечения материнского предприятия к ответственности в случае совершения незаконных действий подразделением ТНК по указанию материнского предприятия.

Говоря о международных соглашениях, следует сказать, что Соглашения «О поощрении и взаимной защите инвестиций», и «Об избежании двойного налогообложения» заключённые Республикой Узбекистан с рядом государств также придерживаются теории инкорпорации в вопросе предоставления льгот юридическим лицам, резидентам договаривающихся сторон. Хотя на практике нормы вышеупомянутых Соглашений не всегда соблюдаются. Полагаем, что экономическая польза от подобных Соглашений для государств,

принимающих инвестиции минимальна. Причина в том, что ТНК как основной инвестор мировой экономике, для целей инвестирования использует свои вспомогательные юридические лица, которые учреждаются в одном из договаривающихся государств, для целей инвестирования в другое договаривающееся государство. Следовательно, теория инкорпорации позволяет материнскому предприятию ТНК, создав юридическое лицо косвенно пользоваться преференциями, предусмотренными в соглашениях для хозяйствующих субъектов, договаривающихся государств. Из-за присутствия теории инкорпорации в вышеуказанных Соглашениях продолжается практика злоупотребления нормами международных Соглашений со стороны ТНК, что проявляется в неуплате налогов и избегании от ответственности. При этом ТНК это удаётся с помощью использования классического института юридического лица.

Таким образом, действующая практика создания целой цепи взаимосвязанных юридических лиц внутри ТНК, главным образом имеет такие цели как оптимизация налогообложения корпорации, инвестирование, валютное регулирование. При этом оффшорные холдинговые компании ТНК не осуществляет хозяйственную деятельность, не имеют органа управления, достаточных финансовых средств, а служат исключительно вспомогательным звеном между материнским предприятием и зарубежными отделениями ТНК. Данная структура позволяет материнскому предприятию ТНК как единой корпорации в целом, получать прибыль от глобальной деятельности с наименьшими рисками.

В связи с существовавшими недостатками в теории инкорпорации в модельное инвестиционное соглашение США 1994 года, в соответствии с которым для определения государственной принадлежности юридического лица применялся критерий инкорпорации, были включены определённые ограничительные условия. В соответствии с модельным двусторонним инвестиционным соглашением США 1994 г. принимающее

государство вправе отказаться применять нормы соглашения к компании другой договаривающейся стороны, если такая компания не ведёт на территории другой договаривающейся стороны существенной хозяйственной деятельности, или если принимающее государство не поддерживает нормальных экономических отношений с государством лиц, которым принадлежит данная компания.

Полагаем, что для Республики Узбекистан также важно включить в инвестиционное законодательство ограничительное условие, согласно которого Республика Узбекистан будет вправе отказать в применении льгот к юридическому лицу другого договаривающейся государства. В частности, если такое юридическое лицо не осуществляет хозяйственную деятельность на территории другой договаривающейся стороны. В тоже время 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. Это в свою очередь ограничит возможность спекулятивного использования привилегий установленных в рамках инвестиционных соглашений.

ГЛАВА 6. ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ИНВЕСТИЦИОННОГО ДОГОВОРА (КОНТРАКТА)

Вопрос привлечения в Республику Узбекистан ТНК и следовательно инвестиций в экономику обуславливает необходимость создания в рамках национального законодательства усовершенствованной нормативно-правовой базы регулирующей инвестиционную деятельность. Несомненно, создание эффективной законодательной базы в сфере инвестиционной деятельности является приоритетной задачей для дальнейшего прогресса Республики Узбекистан. Улучшение качества законодательной базы позволит нашему государству эффективно сотрудничать с

крупнейшими инвесторами как ТНК, что в свою очередь откроет возможность внедрения современных форм управления производством и организации труда, доступ к самым прогрессивным технологиям и, что особенно важно, выход на мировые рынки сбыта продукции.

Следует отметить, что к настоящему времени создана достаточно весомая законодательная база в сфере инвестиций. В частности приняты Законы «Об иностранных инвестициях» №609-І от 30.04.1998г., «Об инвестиционной деятельности» №719-І от 24.12.1998г., «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов» №611-І 30.04.1998г., «О соглашениях о разделе продукции» №312-ІІ от 07.12.2007г., «О концессиях» №110-І от 30.08.1995г., а также Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан № 180 от 02.08.2005г. утверждено Положение «О порядке заключения и реализации инвестиционных договоров».

Несмотря на это существует неопределённость в вопросе юридического оформления инвестиционной деятельности. Речь идёт об основном документе закрепляющим инвестиционные обязательства инвестора, то есть об инвестиционном договоре. Правовая природа, инвестиционного договора по сей день, вызывает ряд вопросов среди учёных юристов и практиков, из-за правовых признаков отличающих её от других разновидностей договоров. В настоящей главе будет проанализировано понятие и особенности правовой природы инвестиционного договора, а также определены особенности узбекского законодательства в части правового регулирования инвестиционного договора.

Инвестиционный договор как отдельная разновидность договора

В коммерческом обороте любые действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или

прекращение гражданских прав и обязанностей, признаются сделками.¹ Законодательство Республики Узбекистан определяет инвестиционную деятельность, как совокупность действий субъектов инвестиционной деятельности, связанную с осуществлением инвестиций.² В свою очередь, инвестиции представляют собою материальные и нематериальные блага и права на них, вкладываемые в объекты экономической и иной деятельности, а также любой доход от иностранных инвестиций, вкладываемые иностранными инвесторами в объекты предпринимательской и других видов деятельности, не запрещенных законодательством, преимущественно в целях получения прибыли (дохода).³

Следовательно, инвестируя свои активы, иностранный инвестор совершает сделку, и в целях защиты своих интересов и обеспечения возвратности инвестируемых средств оформляет данную сделку в форме договора. Такой договор подлежит оформлению в письменной форме с закреплением существенных условий и инвестиционных обязательств обеих сторон. Предметом договора выступают правоотношения по поводу вклада материальных и нематериальных благ в объекты экономической и иной деятельности. Инвестиционные договоры всегда двухсторонние. При этом для признания договора инвестиционным необходимо, чтобы такой договор был инвестиционным хотя бы для одной из сторон.

Сторонами инвестиционного договора по законодательству Республики Узбекистан выступают пять категорий субъектов. А именно, резиденты Республики Узбекистан, нерезиденты Республики Узбекистан, органы государственной власти и управления, а также иностранные государства и международные организации.⁴ Следует отметить, что органы государственной власти и управления вступая в договор с частными инвесторами,

¹ Статья 101 Гражданского кодекса Республики Узбекистан

² Статья 2 Закона Республики Узбекистан № 719-І от 24.12.1998 «Об инвестиционной деятельности».

³ Там же и Статья 3 Закона Республики Узбекистан № 609-І от 30.04.1998г. «Об иностранных инвестициях»

⁴ Статья 7 Закона Республики Узбекистан № 719-І от 24.12.1998г. «Об инвестиционной деятельности»

приобретают статус равноправного участника договорных отношений.¹

В юридической литературе и в практической деятельности договора заключенные между субъектами инвестиционной деятельности именуются инвестиционными, при этом инвестиционный договор не предусмотрен гражданским законодательством. Инвестиционный договор является собирательным наименованием гражданско-правовых договоров, в рамках которых реализуется инвестиционные правоотношения.² Инвестиционные договоры могут быть направлены на приобретение имущества в собственность, приобретение объектов гражданских прав во временное пользование и на выполнение работ (оказание услуг).

Вместе с тем, законодательство признаёт в качестве объектов инвестиционной деятельности объекты производства материальных и нематериальных благ. Однако закон запрещает инвестирование в объекты, создание и использование которых не отвечают установленным законодательством санитарно-гигиеническим, радиационным, экологическим, архитектурно-градостроительным и другим требованиям, нарушают права и охраняемые законом интересы юридических и физических лиц.³

По мнению Басырова И.И. в большинстве случаев инвестиционному договору присущи следующие признаки: наличие инвестиционного проекта, долгосрочный характер отношений сторон, коммерческая заинтересованность, целевое использование средств инвестора, а, следовательно, возможность инвестора влиять на производственную деятельность другой стороны, письменная форма

¹ Статья 79 Гражданского кодекса Республики Узбекистан

² Лабин Д.К. Международное право по защите и поощрению иностранных инвестиций. М., Волтерс Клувер, 2008. С.136

³ Статья 6 Закона Республики Узбекистан № 719-І от 24.12.1998г. «Об инвестиционной деятельности»

договора, общая долевая собственность на вложенное имущество и на результат инвестиционной деятельности.¹

Следует сказать, что в Гражданском кодексе Республики Узбекистан сложно найти разновидность договора соответствующую всем вышеприведённым признакам. В большинстве случаев гражданско-правовые договора, используемые, в инвестиционной деятельности содержат только часть этих признаков. Это ведёт к спорной ситуации при которой, сложно решить можно ли, например, отнести кредитный договор не содержащий в себе такие признаки, как возможность влиять на производственную деятельность и общая долевая собственность на вложенное имущество к категории инвестиционного договора.

Следовательно, мы считаем, что основными признаками инвестиционного договора должны выступать такие признаки как: письменная форма договора, наличие инвестиционного проекта, долгосрочный характер отношений сторон, коммерческая заинтересованность, целевое использование средств инвестора. Учитывая то, что инвестирование не всегда осуществляется в производственную сферу, было бы некорректным выделять в качестве отдельного признака для всех инвестиционных договоров, такой признак как возможность инвестора влиять на производственную деятельность другой стороны. В тоже время, считаем, что признак общей долевой собственности на вложенное имущество и на результат инвестиционной деятельности не может выступать отличающим признаком для таких инвестиционных договоров, как договор лизинга, кредитный договор, лицензионный договор, договор доверительного управления имуществом. Мы склонны к мнению, что при определении признаков Басыров И.И. брал за основу концессионный договор и соглашение о разделе продукции.

Таким образом, в качестве инвестиционного договора можно рассматривать разные виды договоров содержащихся в рамках

¹ Щадрина Т.В. Правовое регулирование иностранных инвестиций в Российской Федерации. Автореферат диссертации. – М.: МГЮА. – 1999.

Гражданского кодекса, на основе которых субъекты инвестиционной деятельности осуществляют инвестиции. Вместе с тем, в настоящее время инвестиционный договор приобретает характер особой разновидности договора, заключаемого на основании статьи 354 Гражданского кодекса, согласно которой можно заключить договор, специально не предусмотренный нормами права либо смешанный договор, содержащий в себе элементы различных договоров. Действительно в практике можно встретить множество подобных инвестиционных договоров, в которых содержатся элементы договора о совместной деятельности, договора поставки, договора займа и другие. Справедливости ради, необходимо отметить, что «смешанный договор» больше соответствует намерениям и целям субъектов инвестиционной деятельности. Дело в том, что инвестиционная деятельность многогранна и содержит в себе разные взаимоотношения, а в рамках отдельной разновидности договора отрегулировать разнообразные взаимоотношения представляется невозможным.

В процессе иностранного инвестирования, используются договора купли-продажи на приобретение инвестором акций или доли в уставном капитале коммерческого предприятия. Несомненно, такие договора купли-продажи также являются инвестиционными договорами.

Таким образом, можно сделать вывод, что «инвестиционный договор» представляет собой договор, заключаемый между субъектами инвестиционной деятельности в процессе осуществления ими инвестирования, преимущественно в целях получения прибыли (дохода).

Особенности правовой природы инвестиционного договора

В науке существует точка зрения, согласно которой инвестиционные договора относятся к области административного (публичного) права. Наиболее последовательно идею об

административно-правовом характере описываемых явлений отстаивает в своих работах В.П. Мозолин. По мнению данного автора, инвестиционные соглашения не обладают договорной природой и такого рода соглашения заключаются на основе постановлений индивидуального характера, принимаемые высшими органами государств по конкретным иностранным инвестициям.¹

Следствием такого подхода, отрицающего договорной характер инвестиционных соглашений, является признание ничем не ограниченной свободы государства на изменение или досрочное прекращение инвестиционного соглашения. Данное обстоятельство приводит к положению вещей, которое противоречит целям заключения инвестиционных договоров и понятию договора в целом.

Более осторожную, но также находящуюся в рамках административно-правового подхода точку зрения занимает М.И. Кулагин. Он, в частности отмечает: «Полностью разделяя и поддерживая административно-правовую трактовку природы инвестиционных соглашений, нельзя согласиться с В.П. Мозолиным, когда он сводит административные акты всего лишь к одной их форме – административным сделкам, и даже противопоставляет административные документы договорным. Ошибочно сравнивать качественно разнородные понятия – содержание договора и его форму. Это неверное суждение приводит автора к неоправданному отрицанию договорного характера соглашений о гарантиях и концессионных договоров».²

Сторонники второй точки зрения исходят из гражданско-правовой трактовки инвестиционных соглашений. В литературе данная позиция прослеживается в работах Л.А. Лунца, Н.Н. Вознесенской и Н.Г. Дорониной.³ Эти авторы рассматривают инвестиционные соглашения в качестве разновидности гражданско-правовых договоров, обладающих определённой спецификой.

¹ Мозолин В.П. Право США и экспансия американских корпораций. М., 1974. С.98

² Кулагин М.И. Правовая природа инвестиционных соглашений, заключенных развивающимися странами // Политические и правовые системы стран Азии, Африки и Латинской Америки. М., 1975. С. 40-53.

³ Лунц Л.А. Курс международного частного права. Особенная часть. М., 1975. С. 59

Третья позиция заключается в приравнивании инвестиционных соглашений к международным договорам, из чего следует включение данного института в рамки международного публичного права. Такой позиции придерживается целый ряд зарубежных авторов (Л. Сон, Р. Бакстер, Б. Уортли). Данная позиция в литературе была подвергнута объективной критике. Так, Л.А. Лунц указывал: «Доктрина, по которой соглашение между частным лицом, иностранной компанией и государством выводится из сферы гражданского права и переносится в область международного публичного права, имеет своей предпосылкой тезис о возможности для частноправовой организации и для отдельного физического лица быть субъектом международно-правовых отношений, - тезис, стоящий в прямом противоречии с принципом государственного суверенитета».¹ В тоже время А.С. Богатырёв определяет: «В силу сложности и комплексности отношений регулирования, вероятно, и невозможно прямолинейно отнести инвестиционные контракты к категории договоров и соглашений международного публично-правового характера или административного и гражданского характера в национальном праве».²

Между тем нельзя отрицать тот факт, что инвестиционный договор сочетает в себе нормы публично-правового и частноправового характера. Такого рода примеры типичны для правового регулирования инвестиционных договоров в государственно-значимых отраслях экономики, таких как нефтегазовая промышленность. Однако следует также отметить, что инвестиционный договор, представляет собой комплексный правовой институт. Даже государство, оставаясь властвующим субъектом публичного права, в интересах привлечения инвестиций переводит своей властью отдельные публично-правовые отношения в «правовое поле» частного права, становясь партнёром частного инвестора при заключении с ним инвестиционного договора по общему правилу,

¹ См. Там же

² Богатырёв А.Г. Инвестиционное право. М., 1992. – С.74, 256.

установленному статьёй 79 Гражданского кодекса Республики Узбекистан.

Говоря о публичном аспекте, следует сказать, что наиболее ярко публичный аспект проявляется при использовании такой формы участия в инвестиционной деятельности, как соглашение о разделе продукции.

В соответствии со статьёй 3 Закона Республики Узбекистан от 07.12.2007г. №312-II «О соглашениях о разделе продукции» соглашение о разделе продукции (далее – соглашение) является договором, в соответствии с которым Республика Узбекистан предоставляет иностранному инвестору (далее – инвестор) на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиск, разведку месторождений и добычу полезных ископаемых на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск.

В соглашении должно быть предусмотрено следующее:

- описание инвестиционного проекта и срок действия соглашения;
- порядок предоставления инвестору участков недр в пользование;
- права и обязанности сторон;
- органы совместного управления исполнением соглашения;
- условия выполнения работ, разработки рабочих программ и бюджетов;
- порядок ведения учета и отчетности;
- условия налогообложения и уплаты иных платежей;
- порядок возмещения затрат и условия раздела продукции;
- порядок вывоза доли инвестора;
- независимость инвестора в вопросе формирования цен на принадлежащую ему долю прибыльной продукции;
- порядок контроля за исполнением соглашения;

- порядок разрешения споров;
- порядок прекращения действия соглашения.

Соглашение может содержать и иные положения, вытекающие из характера соглашения.

В соглашении должно быть предусмотрено положение о возможности ограничения, приостановления или прекращения права пользования инвестором предоставленными участками недр при возникновении угрозы экологической безопасности и иных форс-мажорных обстоятельств.

Таким образом, вышеупомянутые положения носят императивный характер, и отсутствие одного из вышеприведённых условий в соглашении может сделать его недействительным. Подобное регулирование связано с особенностью и государственной значимостью предмета соглашения – природные ресурсы государства.

Содержание инвестиционного договора не ограничивается лишь вопросами, регулируемым гражданским правом, на что справедливо указывает М.И. Кулагин: «Основное содержание инвестиционных договоров в части обязанностей государства заключается в предоставлении государством иностранному вкладчику дополнительных гарантий (от национализации, свободного перевода за границу прибылей и репатриации капитала), а также дополнительных льгот (налоговых, таможенных и др.). Нередко государство гарантирует вкладчику стабильность инвестиционного режима. Все эти права и льготы являются публично-правовыми, а гражданский договор не может заключаться по поводу публичных прав».¹ И всё же основная масса инвестиционных контрактов заключается не обладающими особым иммунитетом полностью равноправными субъектами в соответствии с положениями и принципами гражданского законодательства.

¹ Кулагин М.И. Правовая природа инвестиционных соглашений, заключенных развивающимися странами // Политические и правовые системы стран Азии, Африки и Латинской Америки. М., 1975. С.52

Таким образом, инвестиционный договор имеет своеобразную правовую природу, характеризующуюся публично-правовыми и частноправовыми элементами. Однако наличие публично-правовых элементов зависит от субъектного состава, объекта инвестирования, и отрасли экономики принимающей инвестиции. Так, если инвестиционный договор заключается органом государственной власти и инвестиции направлены в государственно-значимую отрасль экономики, то в этом случае публично-правовой элемент присутствует в инвестиционном договоре. Публично-правовой элемент предоставляет государству возможность осуществлять контроль над реализацией инвестиционного проекта посредством принятия постановлений индивидуального характера.

Особенности законодательства Республики Узбекистан

Законодательство Республики Узбекистан, а именно статья 4 Закона Республики Узбекистан № 719-І от 24.12.1998г. «Об инвестиционной деятельности», закрепляет, что инвесторы могут осуществлять инвестиции путем:

- создания юридических лиц или долевого участия в их уставных фондах (капиталах), в том числе путем приобретения имущества и акций;
- приобретения ценных бумаг, включая долговые обязательства, эмитированные резидентами Республики Узбекистан;
- приобретения концессий, включая концессии на разведку, разработку, добычу либо использование природных ресурсов;
- приобретения права собственности в соответствии с законодательством, включая права собственности на объекты торговли и сферы обслуживания, на жилые помещения вместе с земельными участками, на которых они размещены, а также права владения и пользования землей (в том числе на основе аренды) и другими природными ресурсами.

Более того, Закон предусматривает, что инвесторы могут осуществлять инвестиции и в иных формах, не противоречащих законодательству.

В каждом из вышеприведённых случаев, инвесторы заключают договор и в практике такие договора именуются «инвестиционными договорами». Однако данный факт ведёт к неопределённости. Дело в том, что принятое в 2005 году Положение «О порядке заключения и реализации инвестиционных договоров»¹, (далее Положение) содержит в себе своеобразное понятие инвестиционного договора. В частности, согласно Положения инвестиционный договор понимается как инструмент, используемый иностранным инвестором для получения дополнительных к установленным законодательством гарантий и мер защиты (льгот и преференций), и заключается с Правительством Республики Узбекистан. Дополнительные гарантии и меры защиты (льготы и преференции) предоставляются иностранным инвесторам в каждом конкретном случае при инвестировании:

- в приоритетные отрасли, обеспечивающие устойчивый экономический рост, прогрессивные структурные изменения экономики страны;
- в приоритетные проекты, обеспечивающие укрепление и расширение производственного и экспортного потенциала республики, ее интеграцию в мирохозяйственные связи;
- в проекты в сфере малого предпринимательства, реализация которых направлена на переработку сырья и материалов, производство потребительских товаров и услуг, обеспечение занятости населения.

В тоже время Положение определяет, что заключение и реализация договоров с иностранными инвесторами, направленных на закрепление их инвестиционных обязательств, не связанных с предоставлением дополнительных гарантий и мер защиты (льгот и

¹ Утверждено Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан № 180 от 02.08.2005г

преференций), осуществляется в установленном законодательством порядке. Тем самым законодатель признаёт, что понятие инвестиционного договора в рамках Положения не покрывает все разновидности договоров закрепляющих инвестиционные обязательства. Следовательно, Положение не создаёт полноценного правового механизма для регулирования всех разновидностей договоров заключаемых иностранными инвесторами и закрепляющих в себе инвестиционные обязательства.

Таким образом, согласно Положению можно выделить три отличительных признака инвестиционного договора, такие как: во-первых, одна из сторон договора – орган государственной власти, во-вторых, вторая сторона договора – иностранный инвестор, в-третьих, предмет договора – получение инвестором дополнительных к установленным законодательством гарантий и мер защиты (льгот и преференций). В случае если договор не соответствует вышеперечисленным признакам, то он не признаётся в качестве инвестиционного договора в рамках Положения.

Однако, современная практика развития международно-хозяйственных отношений показывает, что основная масса инвестиционных договоров не преследует получения определённых льгот и преференций от государства, а преследует цель получения прибыли на основе закреплённых в договоре инвестиционных обязательств. Более того, большинство инвестиционных договоров заключается без участия государства между остальными субъектами инвестиционной деятельности, к которым согласно статье 7 относятся следующие лица:

- граждане (физические лица), юридические лица - резиденты Республики Узбекистан;
- органы государственной власти на местах и органы государственного управления;
- иностранные государства, международные организации и иностранные юридические лица и граждане, а также лица без

гражданства и граждане Республики Узбекистан, постоянно проживающие за границей;

– юридические и физические лица, а также государства и международные организации, осуществляющие совместную инвестиционную деятельность.

Закон «Об инвестиционной деятельности» предусматривает, что инвестор самостоятельно определяет цель, направление, вид и объем инвестирования, для осуществления которого привлекает на договорной основе, как правило, путем проведения конкурсных (тендерных) торгов, юридических и физических лиц в качестве участников инвестиционной деятельности. Однако Закон не устанавливает правовую природу такого договора и его существенные условия. Следовательно, возникает мнение, что законодатель преднамеренно не предусматривает в Законе определение инвестиционному договору, с тем, чтобы не ограничивать инвесторов в выборе того или иного договора для применения в инвестиционной деятельности. Подтверждением сказанному может служить статья 7 Закона «Об инвестиционной деятельности», которая определяет, что инвесторы могут выступать в роли заказчиков (вкладчиков), кредиторов, покупателей, а также выполнять функции участника инвестиционной деятельности в соответствии с законодательством.

С учётом вышеизложенного анализа можно сделать следующие выводы:

Во-первых, следует определить понятие «инвестиционного договора» в национальном законодательстве Республики Узбекистан, иначе инвестиционный договор согласно Положения «О порядке заключения и реализации инвестиционных договоров» будет и в дальнейшем некорректно трактоваться как договор, заключаемый исключительно для предоставления дополнительных к установленным законодательством гарантий и мер защиты (льгот и преференций). Однако правовая природа инвестиционного договора

более шире, и практически включает все разновидности частноправовых договоров заключаемых иностранными инвесторами в целях извлечения прибыли и создания совместного партнёрства на базе совместного имущества, с закреплением инвестиционных обязанностей сторон согласно вышеприведённого анализа.

Во-вторых, инвестиционный договор помимо частноправового характера характеризуется публично-правовыми элементами. В отдельных сферах деятельности, где установлена монополия государства, таких как добыча природных ресурсов, транспортировка нефти и газа, производство и транспортировка электрической и тепловой энергии, использования инфраструктуры железных дорог присутствие публично-правового элемента больше, нежели чем при передаче усовершенствованных технологий на базе лицензионного договора. Публично-правовой характер делает инвестиционный договор административно правовым инструментом в руках государства принимающего инвестиции. В результате государство приобретает рычаги управления деятельностью иностранного инвестора на своей территории.

Определение понятия и правовой природы инвестиционного договора в рамках узбекского законодательства позволит поднять на качественно новый уровень правовое регулирование инвестиционную деятельность.

ГЛАВА 7. ФРАНШИЗИНГ – СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА ТНК

Для вновь создаваемых предприятий обеспечение успеха бизнеса является первоочередной задачей. Сегодня в условиях глобализации и развитой конкуренции потребитель имеет право выбора продукта лучшего качества, соответствующего мировым стандартам. Это в свою очередь требует от предпринимателей больших расходов и усилий, направленных не только на улучшение качества производимого продукта (услуг), но и его рекламы. Конечно, каждый может попробовать свои силы в мире бизнеса. В этой связи целесообразнее выбирать более безопасные конструкции. **Во-первых**, это дистрибьютерство известной продукции. Данная конструкция позволяет вновь созданному предприятию получить от другого предприятия-производителя эксклюзивное право на реализацию определённой продукции в отдельной территории. В качестве примера, можно привести дистрибьюторов авиабилетов либо продукции компаний *Procter & Gamble*, *Nestle* и др. **Во-вторых**, совместно с производителем известной продукции можно создать предприятие, производящее аналогичную продукцию, что и учредитель. Совместное предприятие способно в значительной мере сократить издержки, связанные с поставкой товара из одной местности в другую. За недавнее время в Узбекистане был учрежден ряд совместных предприятий, таких как СП «Уз-Тексако», производящее высококачественные смазочные материалы или СП «*Mercedes-Benz Central Asia*», производящее автобусы. **В-третьих**, предприятие может получить за вознаграждение от другого, более успешного предприятия целый комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс). Говоря иначе, это разрешение одного лица другому на использование его фирменного наименования, охраняемой коммерческой информации, товарного знака и др. В результате, вновь созданное предприятие, будучи

самостоятельным, внешне становится идентичным с известным рестораном, магазином, либо производителем и т.д. Такая конструкция бизнес деятельности называется франшизинг. Франшизинг в большей мере применяется в отраслях социально-бытового обслуживания населения за рубежом. В Узбекистане данная форма предпринимательства ещё находится на стадии становления. Между тем, на территории Узбекистана наиболее известным франшизингом является *Coca-Cola*. В тоже время за последнее время в образовательной сфере также наметилась тенденция использования франшизинга, в частности таковыми являются высшие учебные заведения как Международный Вестминстерский университет, Сингапурский институт менеджмента и др.

Таким образом, франшизинг привлекателен для предпринимателя тем, что за короткий срок позволяет создать стабильный бизнес, приносящий прибыль. Учитывая данное обстоятельство, в данной главе мы рассмотрим признаки франшизинга, а также законодательные требования в части оформления соответствующего договора и ряд других вопросов, возникающих в процессе исполнения франшизинга.

Франшизинг и его отличительные признаки

В рамках законодательства Республики Узбекистан вторым названием франшизинга является комплексная предпринимательская лицензия. По договору комплексной предпринимательской лицензии (договору франшизига) одна сторона (комплексный лицензиар) обязуется предоставить другой стороне (комплексному лицензиату) за вознаграждение комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс), включающий право использования фирменного наименования лицензиара и охраняемой коммерческой информации, а также других объектов исключительных прав (товарного знака, знака обслуживания и изобретения и др.), предусмотренных договором в предпринимательской деятельности лицензиата.

Исходя из данного определения, можно сделать следующее заключение. **Во-первых**, франшизинг является отдельной разновидностью договора. **Во-вторых**, объектом продажи является комплекс исключительных прав (лицензионный комплекс), а также другие объекты исключительных прав (товарного знака, знака обслуживания и изобретения и др.) **В-третьих**, франшизинг всегда имеет возмездный характер и не предполагает безвозмездную передачу. Если стороны всё же заключат договор на безвозмездной основе, то в этом случае такой договор может быть признан недействительным, как не соответствующий требованиям законодательства.¹ Тем не менее, данное требование закона не соответствует интересам крупных холдингов. Холдинг, имея единую бизнес политику, заинтересован в сокращении издержек аффилированных ему компаний. В этой связи внутри холдинга выстраивается структура по которой право пользования на объекты интеллектуальной собственности передаются между аффилированными компаниями на безвозмездной основе без заключения договора.

Особое внимание в определении договора франшизинга заслуживает термин «исключительных прав». Таким образом, исключительность в данном контексте означает эксклюзивность прав собственности обладателя на объекты интеллектуальной собственности. Заключая договор франшизинга обладатель исключительных прав, даёт своё согласие на то, чтобы другое лицо наряду с ним использовало принадлежащие ему объекты и тем самым извлекало прибыль. Однако исключительность прав не подразумевает эксклюзивности в отношении лицензиата. Следовательно, лицензиар, будучи исключительным правообладателем, может свободно передать те же права и другим лицам.

Таким образом, современный бизнес понимает франшизинг как модель бизнеса, при которой одна сторона (франчайзор)

¹ Статья 116 Гражданского кодекса РУз

предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право работать от своего имени, расширяя тем самым рынок сбыта. Проще говоря, это «аренда» бренда. Крупная компания предоставляет предпринимателю право торговать продуктом или предоставлять услуги под своим брендом. При этом франчайзи обязуется работать по определенным законам и правилам, которые устанавливает франчайзор. С самого начала новый бизнес находится под контролем франчайзора, который внимательно следит за соблюдением всех стандартов, принятых со стороны франчайзи. В обмен на соблюдение этих правил франчайзи получает право использовать имя компании, предлагать ее продукты и услуги, использовать производственные и маркетинговые технологии, пользоваться технической поддержкой. А компания-франчайзор получает новый рынок сбыта и дополнительные доходы.

Ну а для развивающегося предприятия главное преимущество франчайзинга заключается в том, что это позволяет сэкономить время и силы. Бизнесмену не приходится разрабатывать бизнес план, системы поставок, продаж и маркетинга. Если вся система уже налажена, риски, связанные со входом в рынок, значительно снижаются.

Чтобы получить все эти права и привилегии, предприниматель делает первоначальный взнос франчайзеру, а затем выплачивает ежемесячные взносы за право пользования торговым знаком и за поддержку, обучение и консалтинг, предоставляемые франчайзером. Кроме того, он сам оплачивает затраты на создание бизнеса, приобретение необходимого оборудования и разрешений уполномоченных государственных органов на осуществление деятельности.

Но это вовсе не означает, что франчайзи становится полным владельцем товарного знака или полноправным партнером компании. Он лишь взял ее бренд «в аренду» и имеет право использовать его, пока своевременно платит «арендную плату» и соблюдает интересы

компании. Размеры этой платы оговариваются отдельно и закрепляются в договоре.

Внешне структура франшизинга схожа с сетью филиалов либо дочерних предприятий, которые имеют одинаковое наименование и производят продукцию либо оказывают услуги под единым товарным знаком. В качестве примера сети филиалов можно привести филиалы Народного Банка, АК «Узбектелеком» либо операторов сотовой связи. А к дочерним предприятиям можно отнести такие компании, как General Motors, Nokia-Siemens и т.д. В отличие от франшизинга в случае филиалов и дочерних предприятий, обладатель объекта исключительных прав обладает имущественными правами в отношении упомянутых бизнес образований. Следовательно, для такого обладателя имущественных прав, нет смысла в оформлении отдельного договора для целей передачи объекта исключительных прав либо получения платежа от своего же подразделения или дочернего предприятия. А договор франшизинга заключается между независимыми хозяйствующими субъектами.

Договор франшизинга

Недооцениваемый аспект франшизинга, который, как правило, принимается без доказательств, подразумевает, что исключительные права на лицензионный комплекс принадлежат франчайзеру. Достаточно часто предприниматели из Узбекистана в целях совместного сотрудничества с всемирно известной компанией имеют дело с её региональным представительством по странам СНГ, которое не является правообладателем лицензионного комплекса и других объектов интеллектуальной собственности, принадлежащих её головному предприятию. Следовательно, перед тем как заключить договор франшизинга, предпринимателям рекомендуется запросить у франчайзера нотариально заверенные копии правоустанавливающих документов на объекты интеллектуальной собственности. Таким документом, в отношении фирменного наименования является

свидетельство о государственной регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя. Товарный знак и знак обслуживания удостоверяется посредством свидетельства, а изобретения, полезные модели и промышленные образцы патентом, оба выдаются государственным патентным ведомством Республики Узбекистан. Если франчайзером выступает иностранное юридическое лицо, то правоустанавливающие документы должны быть нотариально заверены и легализованы дипломатическими учреждениями Узбекистана за рубежом.

Говоря о содержании договора, следует сказать, что сторонами по договору франшизинга могут быть только коммерческие организации и индивидуальные предприниматели.

Договор франшизинга устанавливает минимальный и/или максимальный объём использования лицензионного комплекса, торгового знака, знака обслуживания и охраняемой коммерческой информации. В частности, указывается перечень продукции или услуг, при реализации которых разрешается использование фирменного наименования франчайзера, товарного знака или определяется какая коммерческая информация подлежит передаче и т.д. Главным условием в данном разделе выступает вопрос о предоставлении права франчайзи разрешать использование предоставленного ему лицензионного комплекса или его части на аналогичных условиях другими лицами на основе сублицензии.

В большинстве случаев стороны определяют территорию, на которой франчайзи уполномочен осуществлять свою деятельность, применительно к определенной сфере (продажа товаров, полученных от франчайзера или произведенных со стороны франчайзи, оказание услуг, выполнение работ, и т.д.). У франчайзера есть выбор ограничить деятельность франчайзи исключительно территорией отдельного города либо территорией всей страны. Помимо этого франчайзер может ограничить право франчайзи на передачу

комплекса исключительных прав третьим лицам. В зависимости от такого выбора будет определяться и сумма вознаграждения.

Договор франшизинга может быть заключен как с указанием, так и без указания срока (бессрочный договор).

В случае если в договоре франшизинга указан срок, то такой договор можно расторгнуть по соглашению сторон либо по требованию одной из сторон при существенном нарушении договора другой стороной.

А если заключен бессрочный договор франшизинга, каждая из сторон вправе в любое время отказаться от его исполнения, известив об этом другую сторону за шесть месяцев, если договором не предусмотрен более продолжительный срок извещения.

Для франчайзера особое значение имеет условие о вознаграждении. Вознаграждение определяется в форме фиксированных разовых или периодических платежей, отчислений от выручки или в иной форме, предусмотренной договором. Платёж в рамках договора франшизинга для налоговых целей именуется как роялти.

Договор устанавливает обязательство франчайзера передать техническую и коммерческую документацию и предоставить иную информацию, необходимую франчайзи для осуществления прав, предоставленных ему по договору франшизинга, а также проинструктировать франчайзи и его работников по вопросам, связанным с осуществлением этих прав. Помимо этого франчайзер оказывает франчайзи постоянное техническое и консультационное содействие, включая содействие в обучении и повышении квалификации работников.

С другой стороны договор обязывает франчайзи использовать при осуществлении обусловленной договором деятельности фирменного наименования франчайзера, а также обеспечивать точное соответствие качества производимых им товаров, оказываемых услуг, выполняемых работ качеству аналогичных товаров, услуг или работ,

производимых, оказываемых или выполняемых непосредственно франчайзером. Наряду с этим, франчайзи должен соблюдать все инструкции и указания франчайзера, направленные на достижение точного соответствия характера, способов и условий использования входящих в лицензионный комплекс исключительных прав, в том числе указания, касающиеся внешнего и внутреннего оформления коммерческих помещений, используемых со стороны франчайзи при осуществлении предоставленных ему по договору прав. В дополнении к этому франчайзи обязуется воздерживаться от разглашения секретов производства франчайзера и другой полученной от него конфиденциальной коммерческой информации.

Договором франшизинга могут быть предусмотрены эксклюзивные условия, в частности:

- обязательство франчайзера не заключать договора франшизинга с другими хозяйствующими субъектами на закреплённой за франчайзи территории либо воздержаться от непосредственной самостоятельной деятельности на этой территории;
- отказ франчайзи от заключения других договоров франшизинга с конкурентами франчайзера;
- обязательство франчайзи согласовывать с франчайзером место расположения коммерческих помещений, используемых при осуществлении предоставленных по договору исключительных прав, а также их внешнее и внутреннее оформление.

Однако данные ограничительные условия могут быть признаны недействительными по иску антимонопольного органа или иного заинтересованного лица, если они, с учётом состояния соответствующего рынка и экономического положения сторон, противоречат антимонопольному законодательству.

Достаточно часто франчайзер пытается контролировать деятельность франчайзи посредством установления ограничительных условий. В этой связи следует отметить, что по законодательству

Республики Узбекистан недействительными являются условия договора франшизинга, в силу которых:

- франчайзер вправе вместо франчайзи определять цену продажи товара или цену выполняемых (оказываемых) работ (услуг) либо устанавливать верхний или нижний предел указанных цен;

- франчайзи вправе продавать товары, выполнять работы или оказывать услуги исключительно определенной категории покупателей (заказчиков) либо исключительно покупателям (заказчикам), имеющим место нахождения (место жительства) на определенной в договоре территории.

Если у франчайзера прекращается право на фирменное наименование, входящего в лицензионный комплекс, то прекращается и договор франшизинга без замены его новым фирменным наименованием.

Регистрация договора франшизинга

Законодательство Республики Узбекистан требует государственную регистрацию договора франшизинга. В частности, статья 863 Гражданского кодекса Республики Узбекистан устанавливает, 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 (франчайзера). Несоблюдение этого правила влечёт недействительность договора.

В целях активизации франшизинговой формы предпринимательства, усовершенствования процедуры регистрации договоров и дальнейшего формирования благоприятных условий для деятельности субъектов предпринимательства Кабинетом Министров Республики Узбекистан было принято Постановление №244 от 04.11.2011г. «Об утверждении положения о порядке государственной

регистрации договоров комплексной предпринимательской лицензии (франшизинг)».

Говоря о самом Положении следует сказать, что в нём устанавливается требование о том, что в Республике Узбекистан договоры франшизинга, существенные изменения и дополнения к ним, а также прекращения их действия подлежат государственной регистрации. Регистрирующим органом является инспекция по регистрации субъектов предпринимательства, осуществившая государственную регистрацию юридического лица или индивидуального предпринимателя, выступающего по договору в качестве франчайзера. При этом в инспекцию обращаются как субъекты предпринимательства ранее зарегистрированные инспекцией, так и зарегистрированные в Министерстве юстиции Республики Узбекистан. Государственная регистрация договора франшизинга осуществляется в течение не более чем 3 рабочих дней со дня представления в регистрирующий орган документов.

Положение определило, что если лицензиар зарегистрирован в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя в иностранном государстве, государственная регистрация договора франшизинга осуществляется регистрирующим органом Республики Узбекистан, осуществившим государственную регистрацию юридического лица или индивидуального предпринимателя, выступающего по договору в качестве лицензиата. Таким образом, данная норма Положения завершила фазу неопределённости в отношении статьи 863 ГК РУз по поводу регистрации договора франшизинга с участием иностранного франчайзера. Дело в том, упомянутая статья в случае заключения договора франшизинга с иностранным франчайзером требовала последующую регистрацию договора в государственном органе осуществившем регистрацию самого иностранного франчайзера. Учитывая что в ряде государств такого требования нет, на практике достаточно часто создавалась невозможность легального оформления договора франшизинга.

Следовательно, на практике предприниматели из Узбекистана очень редко стали заключать подобные договора с хозяйствующими субъектами из-за рубежа. Более того, участилась практика переименования франшизинговых договоров договорами на использование (аренда) фирменного наименования либо торгового знака.

Договор франшизинга, включающий исключительные права на объекты интеллектуальной собственности, подлежит регистрации также в Патентном ведомстве.

Наряду с этим, договор о сублицензии также требует государственной регистрации, которая осуществляется в том же порядке, что и основной договор франшизинга.

При представлении договора о франшизинге в регистрирующий орган для государственной регистрации к заявлению о государственной регистрации прилагаются следующие документы:

а) нотариально заверенная копия документа, подтверждающего статус каждой из сторон договора франшизинга в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя (свидетельство, патент, выписка из соответствующего государственного реестра иностранного государства для иностранного лицензиара или соответствующие заменяющие документы);

б) копия необходимых разрешений (лицензий) на право осуществления соответствующего вида деятельности, если такое разрешение требуется законодательству Республики Узбекистан. В случае, если такое разрешение (лицензия) не получено на момент государственной регистрации договора о франшизинге, копия этого разрешения (лицензии) представляется в регистрирующий орган в недельный срок после его получения;

в) три экземпляра договора франшизинга, подписанные сторонами, должны быть прошиты, листы пронумерованы, в них не

должно быть подчисток, приписок, зачеркнутых слов или иных не оговоренных исправлений;

г) документ об уплате регистрационного сбора.

Безусловно, принятие данного Положения направленно на стимулирование франшизинговой формы предпринимательства в Республике Узбекистан. Вместе с тем, сегодня можно быть свидетелем самовольного использования всемирно известных фирменных наименований и товарных знаков. В этой связи следует определить, что в случае неправомерного использования объектов интеллектуальной собственности, узбекское законодательство предусматривает ответственность. В данном случае ответственность будет определена вследствие неосновательного обогащения, когда лицо без установленных законодательством оснований приобретает за счёт другого лица имущество. Лицо которое неосновательно получило имущество, обязано возвратить или возместить потерпевшему все доходы которые оно извлекло из этого имущества с того времени, когда узнало или должно было узнать о неосновательности обогащения. По требованию правообладателя нарушение должно быть прекращено, а нарушитель обязан возместить правообладателю понесённые им убытки.

Однако следует признать, что крайне редко хозяйствующие субъекты Узбекистана заинтересованы в использовании исключительных прав другого узбекского хозяйствующего субъекта. В большинстве из случаев интерес проявляется в отношении всемирно известных брендов, фирменных наименований и т.д. А такие известные иностранные компании подчас остаются в неведении о фактах нарушения прав на интеллектуальную собственность в разных странах мира. Следовательно, вышеупомянутая ответственность на практике в силу отсутствия требования со стороны потерпевшей иностранной компании остаётся не востребованной.

Таким образом, для прекращения подобной практики злоупотребления в Республике Узбекистан, следует внести в административное законодательство штрафную санкцию в отношении хозяйствующих субъектов самовольно использующих всемирно известные наименования, торговые знаки и т.д. Данная мера позволит стимулировать практику заключения договоров франшизинга.

ГЛАВА 8. КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ТНК

Сильная социальная политика является одним из важнейших направлений государственного регулирования экономики, основными задачами которой являются создание условий для обеспечения материального благосостояния граждан и формирование экономических стимулов для участия в общественном производстве, а также обеспечение равенства социальных возможностей для достижения нормального уровня жизни.

Мировая общественность утверждает, что наряду с государством крупный бизнес должен брать на себя определенную ответственность в решении социально значимых вопросов. Особое значение придаётся социальной ответственности транснациональных корпораций (ТНК) которые на сегодняшний день выступают основным источником инвестиций в мировой экономике. Объемы их инвестиций сравнимы с годовым оборотом отдельных государств, а деятельность охватывает большинство стран.

Так, объем производства товаров и услуг примерно 79 000 ТНК на начало 2008 г. превысил 15 трлн. долл. США, совокупный объем продаж ТНК составил 31 трлн. долл. Объем валовой продукции иностранных филиалов со всего мира составил 11% от мирового ВВП¹.

¹ CNUCED, World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge.

На сегодняшний день ТНК контролируют до половины мирового промышленного производства, более 60% внешней торговли, примерно 80% патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау¹. Развивающиеся страны, будучи странами-реципиентами, в целом выигрывают от притока инвестиций.

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 рынках разных государств. Вхождение ТНК на национальный рынок позволяет решить ряд таких серьезных задач, как:

- сокращение безработицы;
- насыщение рынка товарами за счет развития конкуренции между ТНК на внутреннем рынке;
- техническое перевооружение и реконструкция действующих производственных мощностей, пополнение бюджета налогами от деятельности ТНК².

Однако ТНК оказывают и негативное воздействие на национальные экономики, поскольку их деятельность 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 нарушения экологического равновесия 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

¹ Мовсесян А, Либман А. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – №1. – С.34

² Семенов К.А. Транснациональные корпорации // Международные экономические отношения: Курс лекций. М. Гардарики, 1998. С.159.

был вырублен лес, нанесен огромный ущерб водным объектам и акватории местности проведения работ¹.

Помимо этого, важно понимать, что ТНК экономически намного сильнее, чем большинство принимающих их стран. Они нередко стараются использовать свою мощь², чтобы оказывать воздействие на национальные 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 экспроприацию собственности. В качестве примера можно привести национализацию венесуэльского банка Banco de Venezuela, принадлежащему испанской ТНК Grupo Santander. Grupo Santander – сегодня крупнейший банковский концерн в Латинской Америке, с 4 500 филиалами по всему региону. В свою очередь, Banco de Venezuela – один из самых крупных банков Венесуэлы. Он имеет 285 отделений и 3 млн. клиентов.

Следует отметить, что на международном уровне вопрос социальной ответственности приобретает особое значение, после того как в ряд экологических аварий были вовлечены ТНК, что заставило общественное мнение пересмотреть свое отношение к большому бизнесу. В итоге лидеры транснациональных компаний, - по крайней мере, в своих публичных выступлениях - стали уделять социальным проблемам и социальной ответственности своих корпораций гораздо больше внимания. Социальная ответственность стала пониматься очень широко, включая в себя весь круг вопросов от влияния бизнеса на здоровье работников до экологии или состояния местных сообществ. И все чаще понятие социальной ответственности стало включать в себя и вопросы взаимоотношений между руководством компаний и ее акционерами.

¹ <http://www.rg.ru/2006/10/21/sahalin.html>

² 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

На сегодняшний день большинство ТНК вовлечены в социально значимых проектах. ТНК принимают Социальные кодексы, где отображена политика корпорации в социальной сфере. Данный документ представляет собою свод правил поведения, согласно которым ТНК обязуется выстраивать свои отношения с работниками, обществом, и государством. В частности, кодекс определяет вопросы социально-ответственного участия компании в жизни общества, экономические основы социальных инициатив, социальные гарантии работникам и неработающим пенсионерам ТНК и ряд других вопросов, непосредственно касающихся социальной сферы. При этом ТНК обязуется соблюдать единые стандарты по вышеуказанным вопросам в каждой стране присутствия вне зависимости от уровня развитости той страны.

Необходимость принятия Социального кодекса главным образом обусловлена тем, что на международном уровне до сих пор не принят нормативно-правовой акт, регулирующий деятельность ТНК на глобальном уровне. В результате, деятельность ТНК остается вне контроля на международном уровне, ибо внутреннее регулирование в рамках национального законодательства отдельных государств не способно охватить всю деятельность. Принимая Социальный кодекс, ТНК, тем самым, создаёт для себя правила поведения, которые в отличие от закона не имеют обязывающего характера. ТНК стараются выполнять данные правила в тех странах, где это требуется в обязательном порядке законодательством либо по своему усмотрению, там, где можно получить льготы и преференции.

Наличие Социального кодекса, а также участие в социальных проектах делает ТНК социальной ответственной, что является обязательным атрибутом в условиях отсутствия международно-правового регулирования деятельности ТНК. Следовательно, возникает вопрос: обязан ли крупный бизнес быть социально ответственным или это акт доброй воли, направленный на формирование имиджа компании? Прежде чем ответить на этот

вопрос, следует выяснить само понятие социальной ответственности корпорации.

Что такое «социальная ответственность корпорации»?

Понятие «социальной ответственности корпорации» сформировалось на Западе около 40 лет назад. До этого периода существовали разрозненные стандарты в различных областях корпоративного управления, касающиеся политики взаимоотношений с работниками, корпоративной этики, подходов к охране окружающей среды. В сфере социальной политики компаний стандарты и правила не были выработаны вообще, преобладал «случайный» подход: работа по обращениям, ответ на просьбы местных властей или требования профсоюзов. Однако уже с конца семидесятых годов ведущие компании США и Великобритании начали приходить к необходимости объединить разрозненные элементы корпоративной политики, связанные с взаимоотношениями компании с внешней средой и выработать целостные подходы к взаимодействию с обществом. Такая политика, с одной стороны, должна была бы быть связана с философией компании, ее маркетинговой стратегией, с другой стороны, отвечала бы ожиданиям общества. Среди причин, побудивших крупные компании обратить более пристальное внимание на политику во взаимоотношениях с обществом, можно выделить также: усилившееся давление со стороны государства, которое в Великобритании и других странах Западной Европы под давлением общества выдвинуло более жесткие стандарты в сфере трудового законодательства, охране окружающей среды. В США роль государства была значительно ниже, однако и в Соединенных Штатах постепенно ужесточались нормы экологической безопасности, усложнялось трудовое право.

В последнее время ООН стала вовлекать деловое сообщество в целом и ТНК 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 2002 года была выдвинута инициатива «Глобальный договор», в соответствии с которой предприниматели обязуются сделать эти универсальные принципы неотъемлемой частью своей деятельности. Данная инициатива представляет собой попытку ряда учреждений системы ООН и предприятий содействовать отбору руководящих принципов. К числу других инициатив можно отнести также работу, проводимую в рамках ЕС, которая находится пока на раннем этапе развития.

Определение социальной ответственности с течением времени подвергалось изменениям. Как отмечают специалисты ЮНКТАД, всемирно признанного определения до сих пор не существует, как и не существует консенсуса относительно тех проблем, которые охватывает эта концепция. Общеизвестно, что социальная ответственность корпорации – это не просто благотворительная деятельность или соблюдение законодательства. Общий знаменатель большинства определений сводится к тому, что социальная ответственность представляет собой концепцию, в соответствии с которой предприятия интегрируют социальные и экологические проблемы в свою предпринимательскую политику и деятельность с целью сделать свое воздействие на общество более благоприятным.

Всемирный банк считает, что: «социальная ответственность корпорации – это намерение предпринимателей внести вклад в устойчивое экономическое развитие на основе сотрудничества с работниками, их семьями, местной общиной и обществом в целом с целью повышения качества жизни такими способами, которые выгодны для бизнеса и благоприятны для развития».

По мнению специалистов ОЭСР: «социальная ответственность включает эффективность степени отлаженности отношений коммерческих предприятий с обществом, в котором они работают.

Ключевым элементом корпоративной ответственности является сама предпринимательская деятельность».

Следует также отметить, что некоторые международные организации занимались разработкой правил социальной ответственности предприятий самостоятельно, еще до принятия «Глобального договора» в 2000 г.

В докладе Секретариата ЮНКТАД перечисляются ряд таких инициатив. На наш взгляд, наиболее важными среди этих инициатив были следующие:

1) **«Принципы МОТ в отношении многонациональных предприятий»**. В рамках МОТ трехсторонний орган, в состав которого входили представители правительств, организаций трудящихся и работодателей, разработал Трехстороннюю декларацию принципов, касающихся многонациональных предприятий и социальной политики. Цель Декларации состояла в установлении стандартов в сфере занятости для коммерческих предприятий. В Декларации охватывались такие проблемы, как недопустимость дискриминации, гарантии занятости, профессиональная подготовка, заработная плата, пособия и условия труда, гигиена и безопасность труда, свобода ассоциации и право на организацию. Однако в нем было плохо разработана методология, в анализе отсутствовали статистические данные, что не позволяло сравнивать тенденции во времени. В настоящее время МОТ пытается решить эти проблемы с помощью введения дополнений и более подробного вопросника для ТНК, и Всемирной Федерации профсоюзов.

2) **«Принцип корпоративного управления ОЭСР»**. ОЭСР играет заметную роль в содействии корпоративному управлению. В 1999 г. в ее рамках был подготовлен вариант комплекса согласованных на международном уровне принципов корпоративного управления. В них вводилось понятие ответственности корпорации перед заинтересованными сторонами, а также перед своими

акционерами. Но, как подчеркнуто авторами, принципы не носят обязательного характера.

3) **«Руководящие принципы ОЭСР для многонациональных предприятий».** Впервые страны-члены ОЭСР согласовали свод Руководящих принципов для многонациональных предприятий еще в 1976г. Но они были пересмотрены в 2000 г. и утверждены 36 странами. Этот документ представляет собой наиболее полный свод принятых на многосторонней основе руководящих принципов. В нём охвачены такие вопросы, как предоставление информации, обеспечение занятости, трудовые отношения, охрана окружающей среды, взяточничество, интересы потребителей, наука и техника, конкуренция, налогообложение. К руководящим принципам прилагаются положения о порядке их осуществления, предусматривающие создание национальных контактных пунктов в каждой принявшей их стране, через которые могут быть поданы жалобы и урегулированы споры между предприятиями и другими сторонами. Однако, как отмечают авторы доклада Секретариата ЮНКТАД, руководящие принципы часто подвергаются критике за их недостаточную четкость в отношении применения и в вопросе о том, кто может обратиться с жалобой и каким образом. Разрабатываются и другие инициативы ОЭСР, в том числе Конвенция о борьбе с дачей взяток и руководящие принципы для защиты потребителей в условиях электронной торговли.

4) **«Глобальный договор» Организации Объединенных Наций.** Данный документ был направлен на содействие развитию и содержал призыв к предприятиям в своей предпринимательской деятельности придерживаться основных принципов, касающихся охраны окружающей среды, соблюдения прав человека и трудовых стандартов. Принципы «Глобального договора» базируются на всеобщей Декларации прав человека ООН, Декларации МОТ об основополагающих принципах и правах в сфере труда, а также

принципах по окружающей среде и развитию, принятых в Рио-де-Жанейро в 1992г.

Зачем бизнесу социальная ответственность?

Сегодня ТНК производят около 25% мирового продукта. Социально значимые вопросы давно стоят в центре внимания общественности, поэтому компании пытаются по мере сил вести свою деятельность с учётом интересов общественности и стандартами экологической безопасности. Так, например российские ТНК активно выходят на мировые рынки и уже поэтому вынуждены играть по правилам цивилизованного бизнеса. Например, компания «ЛУКОЙЛ» объявила о введении международных стандартов экологической сертификации ISO и OHSAS, а вскоре после этого приобрела в США компанию Getty Petroleum с сетью ее заправок.

Более того, результаты исследований, проведенных Walker Information, выявили прямую связь между социальной ценностью компании, ее репутацией и преданностью брэнду (brand loyalty) ее потребителей. Исследование 469 американских компаний разных отраслей, проведенное организацией Conference Board, показало, что существуют очень значительная положительная корреляция между доходностью активов (Return On Assets, ROA) и социальной активностью компании; значительная положительная корреляция между доходностью продаж (Return On Sales, ROS) и социальной активностью компании.

Однако, помимо вышеуказанных оснований большинство корпораций используют социальную ответственность во-первых, как инструмент прикрытия вреда нанесённого экологии действиями корпораций работающих в нефтегазодобывающих отраслях, и во-вторых корпоративная социальная ответственность используется для обеспечения безопасности активов компании от возможных случаев национализации. В тоже время можно говорить о других аргументах

в пользу социальной ответственности. В частности, социальная ответственность служит для нижеследующих целей:

- создания благоприятных для бизнеса долгосрочных перспектив;
- сохранения социальной стабильности в обществе в целом;
- освещения деятельности компании в СМИ;
- морального обязательства вести себя социально ответственно;
- улучшение имиджа компании, рост репутации;
- налоговых льгот.

В Республике Узбекистан также присутствуют аффилированные подразделения ряда ТНК, в частности одной из них является компания «ЛУКОЙЛ», которая придерживается политики социально ориентированного бизнеса. В компании 2002 году был принят социальный кодекс и в рамках настоящего кодекса проводится политика поддержки творческих коллективов Молодежного театра Узбекистана, Театра оперетты. Более того, оказывается финансовая помощь для целей развития детского спорта Узбекистана и поддержки ветеранов, укомплектование больниц медицинским оборудованием и ряд других мер.

Согласно основным направлениям социально-экономического развития Республики Узбекистан, на долгосрочную перспективу в стране формируются основы гражданского общества, продолжаются реформа власти и модернизация экономики. Эффективное выполнение этих задач выносит на повестку дня вопрос о взаимной ответственности власти, бизнеса и общественных институтов.

Несомненно, что социальная ответственность меняет своё значение в сознании узбекской общественности. Социальная ответственность приобретает характер взаимной обязанности бизнеса перед общественностью, нежели исключительно как обязанность государства. На законодательном уровне вопрос социальной ответственности бизнеса также нашёл свою поддержку. В частности, в Налоговом кодексе установлено, что налогооблагаемая прибыль

юридических лиц в Республике Узбекистан уменьшается на сумму взносов в экологические, оздоровительные и благотворительные фонды, учреждения культуры, народного образования, здравоохранения, труда и социальной защиты населения, физической культуры и спорта, органы самоуправления граждан, но не более двух процентов налогооблагаемой прибыли¹.

Предоставленная льгота недостаточно освобождает бизнес от налогового бремени и порождает представление о дополнительном налоге. В этой связи сегодня в Узбекистане социальная ответственность крупного бизнеса должным образом не развивается. Хотя, мировая практика показывает, что корпоративная социальная ответственность не преследует цель увеличения прибыли за счёт взносов в социально значимые сферы. В частности, за рубежом бизнес в основном преследует такие цели как сохранения социальной стабильности в обществе в целом и улучшение имиджа компании, рост репутации.

В отношении ТНК социальная ответственность в настоящее время рассматривается в качестве инструмента саморегулирования их деятельности. В целях придания юридической силы вопросу в рамках ТНК принимаются Социальные кодексы. Однако по сей день не существует определенных стандартов в области социальной ответственности корпораций, а также нет механизма и органа контроля за выполнением требований, отраженных в настоящих кодексах. В результате, нельзя утверждать, что социальная ответственность ТНК полноправно может служить альтернативой правовому регулированию их деятельности. Более того, не выработан механизм правового принуждения к исполнению обязанностей по социальной ответственности.

¹ Ст. 159 Налогового кодекса Республики Узбекистан.

ГЛАВА 9. ОТЧУЖДЕНИЕ ДОЛИ В УСТАВНОМ ФОНДЕ ООО

Большинство предприятий с иностранным участием – подразделения ТНК в Узбекистане имеют организационно-правовую форму общества с ограниченной ответственностью (далее – «ООО» или «общество»). По данным Государственного центра статистики общее число ООО зарегистрированных в Республике Узбекистан по состоянию на 01 октября 2018 года составило 164 300. Для сравнения на 01 октября 2017 года их количество составляло 141 500, а на 1 января 2010 года было 204 569.¹ Столь высокая распространенность данной организационно-правовой формы хозяйствования в Узбекистане обусловлено тем, что ООО сочетает в себе необходимые черты юридического лица, соответствующие интересам и потребностям предпринимателей разного уровня, а именно позволяет использовать упрощенную структуру управления, не требует значительных финансовых вложений для формирования уставного фонда и др. Для сравнения на 1 октября 2018г. общее количество АО в Узбекистане составило 604 единиц², а на 1 января 2010 года их общее количество составляло 1619³, то есть их количество продолжает сокращаться. Закон РУз «Об обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» (далее – «Закон») устанавливает, что участник общества вправе продать или иным образом уступить свою долю в уставном фонде общества либо ее часть одному или

¹ Согласно информации полученной из Доклада «Социально-экономическое положение Республики Узбекистан» за январь-сентябрь 2018 года доступного на веб-сайте: www.stat.uz, а также Базы данных единого государственного регистра предприятий и организаций Государственного комитета по статистике РУз по состоянию на 01.10.2018г. и 01.03.2010г. Динамика количества зарегистрированных ООО за период за 2006-2010г.г. выглядит следующим образом: 2006г. - 28 785; 2007г. - 34 668; 2008г. - 40 080; 2009г. - 45 705; 2010г. - 55 331.

² Итоги деятельности Государственного предприятия «Центральный депозитарий ценных бумаг» за 9 месяцев 2018 года, доступно на веб сайте <http://www.deponet.uz>

³ Официальный сайт Государственного Центрального депозитария ценных бумаг Республики Узбекистан: <http://www.deponet.uz/>.

нескольким участникам общества¹. Какие возникают при этом особенности мы расскажем в данной главе.

Доля участника ООО

Наличие уставного фонда, разделенного на доли определенных размеров, является одним из определяющих признаков юридического лица, созданного в форме ООО. Уставный фонд общества определяет минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы кредиторов. Доля в уставном фонде общества с ограниченной ответственностью – это часть имущества ООО, которая переходит в ее собственность от участника. В качестве вклада в уставный фонд ООО участник может передавать деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо отчуждаемые права, имеющие денежную оценку.

Доля, будучи имущественным правом, наряду с самим имуществом и другими предметами, относится к объектам гражданских прав, которые могут свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому в порядке универсального правопреемства². Размер и стоимость доли каждого участника определяется в учредительных документах в процентном соотношении внесенного вклада к общему размеру уставного фонда. При этом денежная оценка не денежных вкладов утверждается решением самого участника (участников)³.

Наличие доли позволяет участнику осуществлять контроль над деятельностью ООО, а именно, участник наделяется правом определять основные направления деятельности общества, образовывать исполнительный орган общества и досрочно прекращать его полномочия, утверждать решения исполнительного органа по ряду важных вопросов, таких как заключение крупных

¹ Ст.20 Закона РУз «Об обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» от 06.12.2001г. №№310-II (с изм. и доп.).

² Ст.81 Гражданского кодекса РУз. Часть первая. Утверждена Законом РУз от 21.12.1995г. №163-I (с имз. и доп.).

³ Ст.15 Закона РУз «Об обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью».

сделок, распределение прибыли ООО, а также получать соразмерную внесенному вкладу часть имущества или его стоимость при ликвидации общества.

Наряду с созданием ООО, покупка доли в действующих ООО не менее актуальна. Ряд примеров показывают, что желание приобрести долю вызвано высокой репутацией ООО в определенном сегменте рынка, известной торговой маркой, наличием широкой клиентской базы. Например, за последнее время у четырех операторов сотовой связи: ООО «Уздунробита» (МТС), ООО «Coscom» (Ucell) и ООО «Unitel» (Beeline), ООО «Rubicon Wireless Communications» (Perfectum Mobile) были приобретены доли и изменен состав участников.

Отчуждение доли в действующем ООО может осуществляться еще по ряду причин.

Во-первых, большинство предпринимателей заинтересованы в модернизации производства за счет привлечения современных зарубежных технологий. Поэтому отечественные предприниматели предлагают часть доли в имеющемся бизнесе иностранным инвесторам, вкладом которых является технологическое оборудование. В результате создается совместное предприятие с иностранными инвестициями, которое улучшает производительную способность ООО.

Во-вторых, с целью эффективного управления и создания холдинга с единым производственным циклом приобретается контрольный пакет нескольких ООО. Это позволяет проводить единую политику в сфере ценообразования, контролировать объем производства, продаж и достойно конкурировать с другими участниками рынка.

В-третьих, желание в выгодной продаже бизнеса рано или поздно возникает у большинства предпринимателей, которые планируют попробовать свои силы в более привлекательных бизнес проектах.

Если вы решили продать долю в ООО

Участник общества вправе продать или иным образом уступить свою долю в уставном фонде общества либо ее часть одному или нескольким участникам общества. Данные действия участника оформляются юридически посредством заключения договора купли-продажи, договора уступки требования, договора дарения и т.д.

Отчуждение доли влечет изменение состава участников общества. Однако другие участники не всегда заинтересованы в этом, тем более, что в небольших по составу участников ООО, между участниками нередко складываются лично-доверительные отношения, что, зачастую, находит отражение в учредительных документах. Поэтому в некоторых случаях в учредительных документах ООО может быть ограничено либо отсутствовать право отчудить долю в соответствии со ст.20 Закона. Следовательно, перед тем как получить долю будущему участнику рекомендуется детально ознакомиться с учредительными документами, иначе совершенная сделка может быть признана недействительной.

Тем не менее, в соответствии с Законом участник, полностью внесший вклад, в любое время вправе выйти из общества независимо от наличия согласия оставшихся участников¹. Участник, желающий выйти из общества, подает заявление. Заявление составляется в произвольной форме. Общество обязано выплатить участнику, подавшему такое заявление, действительную стоимость его доли в уставном фонде, определяемую на основании данных бухгалтерской отчетности ООО за последний отчетный период, предшествующий дню подачи заявления, или с согласия этого участника выдать ему в натуре имущество такой же стоимости. Действительная стоимость доли участника ООО соответствует части стоимости чистых активов общества, пропорциональной размеру его доли. Действительная стоимость доли или части доли в уставном фонде

¹ Ст.8 Закона РУз «Об обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью».

ООО выплачивается за счет разницы между стоимостью чистых активов общества и размером его уставного фонда. В случае, если такой разницы недостаточно, общество обязано уменьшить свой уставный фонд на недостающую сумму. Следовательно, выход участника может весьма неблагоприятно отразиться на деятельности ООО, например, за счет потери деловых контактов, снижения финансовых показателей и т.п.

В ряде зарубежных стран законодательство ограничивает односторонний выход участника по своему усмотрению либо вообще не предусматривает такую возможность. Выход из общества осуществляется путем отчуждения участником принадлежащей ему доли, а не путем требования ее оплаты от ООО. Очевидно, что и законодательство Республики Узбекистан в данном вопросе нуждается в совершенствовании.

В случае отчуждения доли упомянутый Закон предписывает заключение договора в письменной форме, но при этом не предъявляет условий о государственной регистрации договора либо нотариальном удостоверении, если требование о ее совершении в нотариальной форме не предусмотрено уставом общества¹.

Надо помнить

Несоблюдение формы сделки, установленной законодательством или уставом общества, влечет ее недействительность. Сделка, будучи заключенной, порождает взаимные права и обязательства исключительно у договаривающихся сторон. В отношении третьих лиц условия договора о смене участника приобретают юридическую силу только после завершения государственной регистрации изменений, внесенных в учредительные документы ООО².

При этом в регистрирующий орган нет необходимости представлять сам договор, а достаточно представить доказательства завершения взаиморасчетов, наряду с необходимыми документами для регистрации. В этом отношении данный договор можно сравнить

¹ См. там же.

² Ст.11 Закона РУз «Об обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью».

с договором купли-продажи недвижимости, который также заключается в письменной форме и при необходимости нотариально удостоверяется, а в отношении третьих лиц становится обязательным после государственной регистрации смены собственника в правоустанавливающих документах.

Продажа или уступка доли: детали сделки

Поскольку, вопрос продажи или уступки доли в уставном фонде ООО имеет важное значение такая сделка требует **достаточно длительной процедуры согласования, при которой необходимо учесть ряд моментов**

Во-первых, участник общества, изъявивший намерение продать свою долю третьему лицу, обязан письменно известить о цене и других условиях продажи остальных участников общества и само общество. В случае, если участники общества и (или) общество в течение месяца после получения извещения (если иной срок не предусмотрен уставом общества или соглашением участников общества) не воспользуются преимущественным правом покупки, доля может быть продана третьему лицу по цене и на условиях, сообщенных обществу и его участникам¹.

При продаже доли (части доли) с нарушением преимущественного права покупки любой участник общества, вправе в течение трех месяцев с момента, когда участник общества узнал либо должен был узнать о таком нарушении, потребовать в судебном порядке перевода на них прав и обязанностей покупателя.

Во-вторых, в случае если покупатель приобретает долю с правом распоряжаться более чем тридцатью пятью процентами голосов² ему следует получить согласие государственного антимонопольного органа если сделка будет заключена без получения такого согласия, то в этом случае сделка будет признана недействительной как не

¹ См. Там же.

² Ст.15 Закона РУз «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 27.12.1996г. №355-І (с изм. и доп.).

соответствующая требованиям законодательства¹. Однако если покупатель в рамках двух или более договоров покупает долю участника частями, каждая из которых меньше чем тридцать пять процентов, но в целом превышает тридцать пять процентов, такого согласия законодательство не требует. Данная недоработка даёт возможность предпринимателям обходить требования законодательства и приобретать долю без ведома государственного антимонопольного органа.

В-третьих, для возникновения имущественных прав по итогам сделки покупатель вместе с остальными участниками общего собрания ООО принимает решение о внесении изменений в учредительные документы и в течение 7 рабочих дней представляет в явочном порядке или посредством почтовой связи в регистрирующий орган следующие документы: заявление, решение уполномоченного органа управления о внесении изменений и дополнений в учредительные документы, текст изменений в учредительные документы в двух экземплярах, заверенный печатью субъекта предпринимательства, а также банковский платежный документ об уплате установленного размера госпошлины². В случае приобретения более чем тридцати пяти процентов доли в уставном фонде, покупатель должен помимо вышеперечисленных документов представить документ, выражающий согласие государственного антимонопольного органа.

Только после завершения государственной регистрации изменений в учредительных документах ООО можно констатировать о полном исполнении данной сделки.³

Особое внимание при приобретении доли необходимо уделить **вопросу взаиморасчетов и определения момента возникновения права собственности на долю в уставном фонде**. Особенно это

¹ Ст.116 Гражданского кодекса РУз.

² Глава 7 Положения об уведомительном порядке государственной регистрации и постановки на учет субъектов предпринимательства (Приложение к Постановлению Президента РУз от 24.05.2006г. №ПП-357).

³Статья 11 Закона Республики Узбекистан «Об обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» от 06.12.2001г. № 310-II

важно, если договор предусматривает оплату в рассрочку. При этом возникает вопрос, может ли участник передать всю свою долю приобретателю до момента ее полной оплаты? Если да, то тогда покупатель, не оплатив полной стоимости доли, может участвовать в принятии обязательных для ООО решений, в частности, о выплате дивидендов.

На практике до завершения взаиморасчетов регистрирующий орган в ряде случаев отказывается осуществлять государственную регистрацию изменений в учредительных документах по поводу смены участника. Такая позиция особенно характерна Министерству юстиции, которое уполномочено осуществлять государственную регистрацию в числе прочих предприятий с иностранными инвестициями. Регистрирующий орган обосновывает свои действия, исходя из требований статьи 20 Закона, в которой устанавливается, что **доля участника общества может быть отчуждена в период до полной оплаты только в той части, в которой она уже оплачена.** Однако данное требование Закона трактуется двояко и это часто служит причиной спора между заинтересованными сторонами.

Согласно одному мнению, участник имеет возможность реализовать долю (часть доли) остальным участникам или третьим лицам в рассрочку. Стороны свободны при определении условий договора и могут договориться о переходе прав на долю в момент подписания сделки, и не дожидаться момента полной оплаты¹. Основное то, что участник на момент продажи должен сделать, это - полностью сформировать отчуждаемую долю в уставном фонде². Этот метод приобретения доли даёт возможность покупателю заблаговременно пользоваться правами участника. Очевидно, что данный метод привлекателен для малых предпринимателей которые могут расплатиться с долей по мере возможности.

¹ Статья 354 Гражданского кодекса.

² Статья 14 Закона Республики Узбекистан «Об обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» определяет, что к моменту государственной регистрации общества каждый из участников обязан внести не менее тридцати процентов указанного в учредительных документах своего вклада в уставном фонде общества. Остальная часть вклада должна быть внесена в течение одного года с момента государственной регистрации общества.

Другое мнение исключает возможность продажи доли в рассрочку. Участник перед тем как продать либо уступить долю другому лицу, должен получить оплату авансом в размере 100% от договорной стоимости.

На наш взгляд, требования статьи 20 Закона больше относятся к обязательствам покупателя который приобретая долю (часть доли) должен сперва оплатить её стоимость, а только потом владеть и распоряжаться ею. В ином случае будут возникать ряд спорных вопросов о действительности договора, о правомерности действий как прежнего, так и нового участника. По этой причине, договор должен в обязательном порядке предусматривать условие об авансовом платеже в размере 100% от полной стоимости отчуждаемой доли. В итоге это позволит покупателю оперативно зарегистрировать изменения в учредительных документах и правомерно осуществлять действия в качестве нового участника. Поэтому в статью 20 Закона целесообразно внести соответствующие дополнения, которые четко определяют, во-первых что отчуждаемая доля (часть доли) должна быть полностью сформирована за счёт вкладов участника и во-вторых, при продаже или уступке стоимость доли подлежит оплате авансом.

Обратите внимание

При частичной оплате доля может перейти к покупателю соразмерно оплаченной части, а не полностью. Следовательно, если договор предусматривает оплату в рассрочку, то доля будет переходить покупателю соразмерно оплаченной части, и каждый такой переход должен впоследствии пройти государственную регистрацию.

При оформлении договора на продажу либо уступки доли следует руководствоваться требованиями Гражданского кодекса РУз в части общих положений о купле-продаже. При этом не имеет значения тот факт, как на практике будет именоваться договор как договор купли-продажи или уступки. Вместе с тем, нет необходимости в оформлении акта приема-передачи доли в рамках

такого договора. Несмотря на это, на практике стороны довольно часто оформляют акт приема-передачи для подтверждения фактической передачи доли от продавца покупателю. Однако существенного значения такой акт не несет. Причина в том, что акт оформляется в отношении имущества, а не прав и подтверждает соответствие количества, качества, комплектность имущества требованиям заключенного договора купли-продажи.

Купля-продажа доли между нерезидентами

Отдельным вопросом является купля-продажа доли в предприятиях с иностранным капиталом. В Республике Узбекистан функционирует большое количество ООО с иностранным капиталом. Доля принадлежащая нерезиденту в подобных предприятиях подлежит продаже резиденту (узбекскому юридическому лицу) либо нерезиденту (иностранному юридическому лицу). Как правило сделка между нерезидентами заключается за пределами юрисдикции Республики Узбекистан.

Если сделка заключена между нерезидентом и резидентом Узбекистана, то условия сделки должны соответствовать требованиям узбекского законодательства и становятся известными по крайней мере уполномоченному банку Узбекистана через который будет происходить платёж в иностранной валюте за приобретённую долю. В случае сделки между нерезидентами то условия такой сделки могут составляться согласно иностранного права и в ряде случаев остаются неизвестными уполномоченным органам Узбекистана и, к тому же, оплата проходит через иностранные банки, минуя Узбекистан.

При совершении такого рода сделок с иностранным элементом возникают следующие вопросы. Следует учесть, что сделка по продаже либо уступке доли между нерезидентом и резидентом в уставном фонде ООО не рассматривается в качестве валютной операции связанной с движением капитала. Это означает подобная

сделка не подлежит регистрации в Центральном Банке Республики Узбекистан¹. Положение «О порядке проведения отдельных валютных операций, связанных с движением» распространяется только на сделки предусматривающие перевод валюты за рубеж для приобретения доли в иностранных ООО. В тоже время, законодательство Узбекистана не требует постановки такой сделки на учёт в коммерческом банке через который будет осуществляться платёж. Ведь, постановке на учёт подлежат исключительно экспортно-импортные контракты, предусматривающие поставку товаров, работ (услуг).

Наряду с этим немаловажную роль занимает вопрос налогообложения. Так если нерезидент реализует свою долю резиденту в уставном фонде ООО, зарегистрированного в Узбекистане, то в соответствии со ст.155 Налогового кодекса РУз резидент в качестве налогового агента нерезидента должен удерживать у источника выплаты налог на доход нерезидента в размере 20% от договорной стоимости доли. Однако, если та же доля будет приобретена нерезидентом, то в силу ограниченности силы закона Республики Узбекистан доход нерезидента не будет подлежать налогообложению. В силу данной причины часто в целях распределения финансовых ресурсов внутри крупных международных холдингов, права на долю переоформляются на участника холдинга у которого есть потребность в финансах. Причём доля переоформляется за номинальную стоимость, учитывая аффилированность данных образований. Следовательно, этот участник холдинга может получать дивиденды от деятельности ООО на территории Узбекистана. При необходимости доля может быть продана резиденту, но уже по действительной стоимости.

¹ Положение «О порядке проведения отдельных валютных операций, связанных с движением капитала» Зарегистрировано МЮ 18.03.2005 г. N 1457

В этой связи представляется целесообразным включить в законодательство Республики Узбекистан требование о том, что нерезидент, отчуждающий долю другому нерезиденту в уставном фонде ООО зарегистрированного в Узбекистане должен удерживать и оплатить налог на доход нерезидента в бюджет в размере 20% от действительной стоимости доли. В качестве обеспечения данного обязательства нерезидента уполномоченный орган до момента оплаты налога может отказывать в государственной регистрации изменений по смене участника в учредительных документах ООО. Данная мера позволит получить оплату налога от нерезидента и распространит требования ст.155 Налогового кодекса РУз также в отношении нерезидентов. Такая практика уже установлена в Китае с 10 декабря 2009 года, где согласно Закона «Об управлении прибылью от сделок по отчуждению доли со стороны нерезидентов» если нерезидент отчуждает долю в уставном фонде юридического лица – резидента Китая, то в Китае должен быть уплачен налог на прибыль и представлен целый перечень документов, обосновывающих сумму сделки между нерезидентами.

Таким образом, несмотря на то, что вопрос продажи и уступки доли регламентирован законодательством Узбекистана, на практике возникают вопросы, требующие уточнения. В этой связи полагаем, что положения Закона РУз «Об обществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» и Налогового кодекса РУз требуют дальнейшего усовершенствования.

ГЛАВА 10. ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Оптимизация налогового бремени, сокращение расходов и повышение прибыльности всей корпорации является основной целью ТНК. Для достижения данной цели используются различные механизмы. Однако одним из наиболее распространённых механизмов является механизм трансфертного ценообразования.

Наличие ряда взаимосвязанных лиц в составе ТНК, связанных

между собой экономическим единством позволяет ТНК перераспределять общую прибыль с учётом требований национальных законодательств государств. Учитывая требования законодательства и для целей полноправного оформления правоотношений между взаимосвязанными лицами, используется практика заключения всевозможных договоров. Конечно же, договор здесь выступает как инструмент и позволяет его сторонам отчуждать либо приобретать определённые товары, работы, услуги. Первостепенным вопросом в договоре всё же выступает условие о ценообразовании и оплате.

Сегодня в рамках ТНК договор приобрёл характер вспомогательного механизма позволяющего вполне легально, основываясь на принципе свободы договора оптимизировать налоговое бремя всей корпорации в целом. Речь идёт о механизме трансфертного ценообразования, которое в большей части преследует экономические интересы ТНК, и в то же время не соответствует интересам государств принимающих инвестиции из-за низких налоговых поступлений в бюджет государства в результате занижения реальной стоимости товара, работ, услуг.

Обратите внимание

Трансфертные цены формируются под влиянием нерыночных факторов и присущи сделкам между взаимосвязанными лицами. При оценке причин применения ТНК трансфертной цены контролирующие органы исходят из того, что **варьирование договорной ценой позволяет перераспределять общую прибыль в пользу менее налогооблагаемой юрисдикции.** Трансфертные цены отличаются от объективно сформированных рыночных (свободных) цен при совершении международных сделок.

Законодательная основа

Основным рекомендательно-методическим международным документом в области налогового регулирования трансфертного ценообразования является Руководство Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) 1995 г. "О

трансфертном ценообразовании для транснациональных корпораций и налоговых органов". Положения о трансфертном ценообразовании предусмотрены в Налоговом кодексе Республики Узбекистан. В частности, статья 40 устанавливает, что если **взаимосвязанные юридические лица** применяют в своих **коммерческих и финансовых отношениях** цены, отличающиеся от цен, которые применялись бы между невзаимосвязанными юридическими лицами, при определении объекта налогообложения, налогооблагаемая база по которому исчисляется на основании цены реализации товаров (работ, услуг), органы государственной налоговой службы используют цены, которые применялись бы между невзаимосвязанными юридическими лицами.

Взаимосвязанными являются юридические лица:

зарегистрированные в Республике Узбекистан, и их учредители (участники, члены), являющиеся юридическими лицами иностранных государств;

иностранных государств и их учредители (участники, члены), являющиеся юридическими лицами, зарегистрированными в Республике Узбекистан;

зарегистрированные в Республике Узбекистан, и юридические лица иностранных государств, учредителями (участниками, членами) которых являются одни и те же юридические или физические лица.

В настоящее время правовое регулирование трансфертных цен осуществляется на международном уровне посредством заключения соглашений об избежании двойного налогообложения и на национальном уровне посредством норм внутригосударственного налогового законодательства. При этом регулирование трансфертных цен сводится к тому, что перед налоговыми органами стоит цель не искоренить трансфертное ценообразование, а выяснить, приводит ли оно к минимизации налоговых обязательств. Исследуя сферу действия норм, регулирующих трансфертное ценообразование, по

виду налогов отмечается, что в большинстве стран они распространяются на налоги на доходы (прибыль).

Следует отметить, что на пространстве СНГ только в Республике Казахстан в целях предотвращения потерь государственного дохода в международных деловых операциях и сделках был принят Закон «О трансфертном ценообразовании», который вступил в силу с 01 января 2009 года. В частности, Закон установил, что трансфертная цена (трансфертное ценообразование) - цена, которая формируется между взаимосвязанными сторонами и (или) отличается от объективно формирующейся рыночной цены с учетом диапазона цен при совершении сделок между независимыми сторонами. Наряду с этим, Закон определил в себе принцип вытянутой руки. Более того, Закон определил, что рыночная цена представляет собою цену товара (работы, услуги), сложившуюся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных (а при их отсутствии - однородных) товаров (работ, услуг) в сопоставимых экономических условиях в соответствии с принципом вытянутой руки.

Принцип вытянутой руки

На уровне международного общества ОЭСР для этих целей был разработан так называемый «принцип вытянутой руки». Суть данного принципа состоит в том, что взаимозависимые компании (например, компании холдинга) в своих отношениях применяют цены, отличные от рыночных, независимые же компании (находящиеся друг от друга «на расстоянии вытянутой руки») применяют рыночные цены. Государство, в свою очередь, корректирует такие нерыночные цены так, как если бы компании были независимыми. Этот принцип нашёл своё воплощение на уровне международных соглашений и внутринациональных норм. Большинство Соглашений об избежании двойного налогообложения содержат статьи о корректировке прибыли ассоциированных предприятий. Например, статья 9 Соглашения между Правительством Российской Федерацией

и Правительством Республики Узбекистан об избежании двойного налогообложения доходов и имущества от 2 марта 1994 г. указывается, что возможно доначисление налогов в случаях, когда ассоциированные предприятия договаривающихся государств применяют цены, отличные от рыночных цен. Данное правило сформулировано следующим образом: [...если предприятия являются ассоциированными и в любом случае между предприятиями возникают или устанавливаются в их коммерческих и финансовых взаимоотношениях обстоятельства, отличные от тех, которые имели бы место между независимыми предприятиями, тогда прибыль, которая была бы зачислена одному из предприятий, но из-за наличия таких отношений не была ему зачислена, может быть включена в доход данного предприятия и, соответственно, обложена налогом].

Более того, установлено следующее [...если доход, который был включен одним Договаривающимся Государством в доход лица этого Государства, затем включается также другим Договаривающимся Государством в доход другого лица, первое Государство сделает соответствующую корректировку суммы налога, исчисленного первому лицу с такого дохода. При определении такой корректировки будут учитываться другие положения данного Соглашения, и компетентные органы Договаривающихся Государств будут при необходимости консультироваться друг с другом].

Специфика трансфертного ценообразования

Под трансфертным ценообразованием в мировой практике налогообложения понимается установление в сделках между взаимосвязанными лицами внутри ТНК таких цен, которые, как правило, отличаются от рыночных цен на реализуемые аналогичные товары, услуги (работы). Трансфертное ценообразование главным образом, используется с целью сокращения налоговых издержек путем занижения цены и перемещения налогооблагаемой базы в сторону предприятий (зарубежных отделений ТНК),

зарегистрированных в оффшорных зонах.

Цена в договоре между взаимосвязанными лицами ТНК имеет формальный нежели реальный характер. Цена по сути указывается в договоре в силу требований законодательства и в большей степени ценовая величина формируется с учётом налоговых последствий. Стороны указывают заниженную стоимость в договоре руководствуясь главным образом двумя обстоятельствами: **во-первых**, безвозмездная передача товаров, работ, услуг между взаимосвязанными лицами порождает налоговые последствия; **во-вторых**, нецелесообразность из-за экономического единства перевода реальной стоимости товаров, работ, услуг внутри ТНК. В этой связи стороны устанавливают такую цену на товары, работы, услуги, которая в разы ниже рыночной стоимости. Таким образом, ТНК для достижения своих целей при определении ценовой политики в отношении товаров, работ, услуг между взаимосвязанными юридическими лицами исходит исключительно из корпоративных интересов.

Налоговое планирование

Договорные отношения между подразделениями неизбежно приводят к внутрифирменным расчётам, которые невозможны без оценки стоимости передаваемой продукции. Цена, по которой продукция продаётся одним подразделением другому, получила название трансфертной цены, а процесс установления этой цены стал именоваться трансфертным ценообразованием. К числу наиболее известных мировых компаний, применяющих трансфертные цены, относятся General Motors, General Electric, IBM, Toyota Motors и пр.

Использование механизма трансфертного ценообразования, осуществляемое разными способами и средствами, именуется налоговым планированием, которое представляет собой неотъемлемую часть управленческой деятельности крупных корпораций. Необходимость в сложных механизмах налогового

планирования отсутствует в тех юрисдикциях, правовой климат в которых предоставляет возможность минимизации налогов без существенных рисков, когда уклонение от налогов становится относительно дешевым. Трансфертное ценообразование (искажение цен сделок) как способ избежания (минимизации) налога характерно практически для всех стран мира.

Трансфертные цены используются на уровне международных торговых сделок. В качестве примера можно привести компанию производящую бытовое оборудование. Как правило, весь цикл производства и реализации оборудования состоит из нескольких этапов, каждый из которых осуществляется одним из подразделений ТНК. Производство основных запасных частей осуществляет компания А, которая впоследствии посредством применения механизма трансфертного ценообразования продаёт их компании Б, которая в свою очередь формирует конечный продукт. Впоследствии компания Б продаёт оборудование посредством трансфертного ценообразования компании В зарегистрированной в оффшорной зоне. Компания В заключает договора с невзаимосвязанными юридическими лицами и реализует им оборудование по реальной цене.

Трансфертное ценообразование, прежде всего, представляет собою объективную потребность рынка и мощный стимул для развития экономики. Например, та же добывающая компания, весь цикл, от процесса добычи до реализации конечным потребителям, разделён на множество этапов, но за реализацию каждого из них отвечает единое руководство. Эффективность работы конкретного подразделения, например, сбыта, при такой организации бизнеса не ясна. Как следствие, сложнее отследить, на каких этапах реально формируется прибыль, какие подразделения необходимо реформировать, на какие слабые моменты в организации работы следует обратить внимание. Более того, в условиях централизованной системы управления затраты на координацию подразделений

потенциально могут превысить доходы от деятельности всего предприятия.

Нужно помнить

Трансфертные ценообразование формируются для минимизации налоговых издержек и создания эффективной модели налогового планирования.

Здесь, хотелось бы рассмотреть практику использования трансфертного ценообразования внутри компании «ЮКОС».

ОАО НК «ЮКОС» продавало ЗАО «ЮКОС-М» нефть по цене 750 рублей за тонну. Далее, выступая комиссионером, от своего имени и по поручению ЗАО «ЮКОС-М» оно продавало нефть на экспорт по цене за тонну уже более 4 тыс. рублей. ЗАО «ЮКОС-М» была зарегистрирована в свободно экономической зоне, где действовал льготный режим налогообложения, существенным образом сэкономила налоговые платежи. Заключение данных договоров имело целью не извлечение ОАО НК «ЮКОС» прибыли, а, напротив, создание видимости получения прибыли организацией, зарегистрированной на территории, где действовал льготный режим налогообложения, с тем, чтобы не уплачивать с данной прибыли налоги.

Споры, связанные с трансфертным ценообразованием, существуют не только в сфере налоговых отношений. Иногда от применения трансфертных цен страдают миноритарные акционеры компаний, входящих в холдинг. В результате применения трансфертного ценообразования вся прибыль холдинга может концентрироваться в одной компании, а акционеры добывающей компании при очевидной рентабельности производства в целом лишаются дивидендов.

В отношении российских компаний ОАО «Мечел» и ОАО «Угольная компания «Южный Кузбасс»» их акционеры предъявили иски о взыскании 2 648 731 000 рублей убытков (дело №А40-54689/06-137-465). На судебном заседании акционеры указывали, что

действиями компаний причинены убытки, поскольку, используя свой контроль над ОАО «Разрез Красногорский», они вынуждали его к реализации добываемого угля другим участникам холдинга по трансфертным ценам, значительно ниже рыночных цен. В результате продажи угля по трансфертным ценам, устанавливаемым ОАО «Мечел» внутри холдинга, ОАО «Разрез Красногорский» недополучило 2 648 731 000 рублей, являющихся упущенной выгодой. Данная прибыль, по утверждению акционеров, была перераспределена в пользу ОАО «Мечел» через ООО «ТД Мечел» и компанию «Мечел Трейдинг АГ» (Швейцария) (100% доля уставного капитала которых принадлежит ОАО «Мечел»), осуществляющих реализацию угля третьим лицам, не входящим в холдинг.

Отказывая в удовлетворении иска акционеров, суд указал следующее: В соответствии с Законом «Об акционерных обществах» акционеры дочернего общества вправе требовать возмещения основным обществом убытков, причинённых по его вине дочернему обществу. Убытки считаются причинёнными по вине основного общества только в случае, когда основное общество использовало имеющиеся у него право и (или) возможность в целях совершения дочерним обществом действия, заведомо зная, что вследствие этого дочернее общество понесёт убытки. Из представленных в дело доказательств не следовало, что ОАО «Мечел» определял ценовую политику ОАО «Разрез Красногорский», давал указания по выбору контрагентов при заключении договоров на реализацию угля в заявленный истцами период. Истцы не подтвердили, что ОАО «Разрез Красногорский» предпринимал какие-либо меры для получения прибыли, которую он не получил, как они считают, по вине ответчика. Истцом не представлено убедительных доказательств, что ОАО «Мечел» использовало имеющееся у него право и (или) возможность в целях совершения ОАО «Разрез Красногорский» действия, заведомо зная, что вследствие этого понесёт убытки. (Решение Арбитражного суда г. Москвы от 3

сентября 2007 г. по делу № А40-54689/06-137-465).

Факторы влияющие на трансфертное ценообразование

Основными факторами трансфертного ценообразования являются следующие:

- Различия в уровнях и характере налогообложения;
- Ставки таможенных пошлин;
- Правила вывоза (перевода) прибылей;
- Уровень инфляции;
- Позиция таможенных и налоговых служб;
- Антидемпинговое законодательство;
- Валютный контроль;
- Соотношение валютных курсов;
- Государственный контроль цен;
- Ставка заемного процента;
- Экономическая политика государства;

Прежде всего это различия в налоговом законодательстве различных стран. Трансфертные цены позволяют с выгодой воспользоваться преимуществами более низких налогов в одной из стран. ТНК, естественно, стремятся зарабатывать и декларировать свои прибыли в той стране, в которой корпоративные налоги ниже. Целью этого является снижение декларируемой прибыли, заработной производственной единицей в стране с высокими ставками налогов, и повышение прибыли, заработной производственной единицей в стране с низкими ставками налогов. Так, для филиала либо дочернего предприятия, расположенного в стране с невысоким уровнем налогообложения, на прибыль, цена назначается при экспорте ниже, чем для филиала, расположенного в стране, где налоги больше.

С помощью механизма трансфертного ценообразования прибыль экспортируется в страны с низкими налогами на прибыль или в страны, где налоги на прибыль вообще не взимаются.

При определении уровня трансфертной цены при различиях в налогообложении учитываются соотношение налогов на прибыль, в обеих странах, правила вывоза прибылей, уровень инфляции, позиции налоговых и таможенных служб и другие факторы.

Определенное влияние на уровень трансфертных цен могут оказывать различия в уровнях таможенных пошлин. Обычно низкие трансфертные цены назначаются на товары, поставляемые в страны с высокими таможенными пошлинами. В результате компании, ввозящей в данную страну свой товар на основе заниженных трансфертных цен, удастся снизить базу для расчета таможенных пошлин и повысить свои конкурентные позиции относительно местных производителей.

Такое большое разнообразие факторов, оказывающих сложное и порой противоречивое влияние на решение компании о применении системы трансфертного ценообразования, свидетельствует о сложности механизма расчета уровня трансфертных цен.

Определение трансфертного ценообразования ОЭСР

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в целях устранения препятствий на пути развития международной торговли, в том числе и налогового плана, а также в целях устранения конфликтов между налоговыми властями разных стран определяет принципы международного налогообложения, позволяющие исключить двойное налогообложение и другие вопросы. Согласно этим принципам каждая отдельно взятая компания в рамках ТНК рассматривается как самостоятельный налогоплательщик в отношении полученного дохода. В связи с этим любая операция между взаимозависимыми компаниями в рамках одной ТНК рассматривается как самостоятельная рыночная транзакция и должна осуществляться по рыночной цене.

Типовая модель налогового соглашения ОЭСР гласит: [...если между двумя предприятиями в их коммерческих или финансовых

взаимоотношениях создаются или устанавливаются условия, отличные от тех, которые имели бы место между двумя независимыми предприятиями, тогда «любая прибыль, которая могла бы быть определена одному предприятию, но из-за наличия данных условий не могла быть ему начислена, может быть включена в прибыль этого предприятия и, соответственно, обложена налогом.

Международный стандарт финансовой отчетности 24 (редакция 1994 г.) также отражает проблему трансфертного ценообразования и обязывает компаний представлять соответствующие данные в финансовой отчетности.

Идеальная трансфертная цена должна соответствовать цене открытого рынка, рыночной цене. Если же трансфертная цена не эквивалентна рыночной и таким образом происходит искажение налогооблагаемой прибыли, прибыль аффилированных компаний подлежит корректировке в соответствии с рыночным принципом. Однако это очень сложная задача, поскольку, с одной стороны, сложно выявить справедливую среднюю рыночную цену, а с другой стороны, расхождение с ней трансфертной цены. Особенно часто это наблюдается при операциях с нематериальными активами, например лицензиями.

Тем не менее ОЭСР рекомендует целую систему сопоставительного анализа внешнеторговой цены, с тем чтобы выявить механизм трансфертного ценообразования. Основанием для анализа могут быть прежде всего явно заниженные или явно завышенные цены.

ГЛАВА 11. РОЛЬ ОФФШОРНЫХ ЗОН В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТНК

В последнее время по телевидению, в печати, да и в быту, можно встретить такие понятия, как «оффшорная зона», «оффшорная компания» либо «оффшорный бизнес». По сути, у человека термин

оффшор вызывает негативное впечатление. Хотя, в мировой практике отношение к данному термину весьма лояльное, особенно у представителей крупного бизнеса – ТНК. В частности, оффшорные компании служат в качестве вспомогательного инструмента при необходимости заключения разного рода международных контрактов, а также при учреждении дочерних предприятий в зарубежных странах.

В настоящее время в Республике Узбекистан можно найти десятки примеров внешнеторговых контрактов заключенных с участием оффшорных компаний с помощью применения разного рода схем. Как правило, задача оффшорной компании одна – купить у одного лица и продать другому, при этом, получить прибыль с наименьшими издержками. Такая ситуация служит причиной нарушения договорных обязательств со стороны оффшорных компаний и сулит большие трудности для сторон вступающих в договорные обязательства с компанией из оффшора. Дело в том, что специфика оффшорной юрисдикции не позволяет привлечь оффшорную компанию к ответственности и в любом случае данное обстоятельство лишает добросовестных сторон того на что они могли бы рассчитывать при заключении сделки.

Оффшорные компании в Республике Узбекистан

На территории Республики Узбекистан при участии оффшорных компаний также были 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) и со стороны узбекских импортёров в адрес оффшорных компаний производятся платежи. За последние годы, понятие «оффшорная компания» приобрела равный статус с обычной компанией из иностранного государства и стала рассматриваться как полноправный участник хозяйственного оборота. Хотя следует

напомнить, что 29 июня 2000 года Кабинетом Министров Республики Узбекистан было принято Постановление № 245, которое не допускало перевод авансовых платежей, а также оплату работ (услуг) в оффшорные зоны по перечню, утверждённому в приложении № 3 к Постановлению № 245. В данный перечень вошли 46 государств, с которыми до 01 октября 2003 года была приостановлена торговля из-за возникшей невозможности в оплате за поставленную продукцию со стороны резидентов Республики Узбекистан. Однако, спустя три года, а именно 01 октября 2003 года 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. Таким образом, на сегодняшний день по законодательству Республики Узбекистан не существует каких-либо препятствий на пути сотрудничества Узбекских предприятий с оффшорными компаниями.

Реальное предназначение оффшорной компании

Несмотря на то, что с юридической точки зрения оффшорная компания имеет все признаки юридического лица, в тоже время существует определённая степень риска. В большинстве случаев оффшорная компания это инструмент финансового и налогового планирования, уход от ответственности и т.д. 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 целевой характер и вступает в деятельность по поручению других лиц выгодоприобретателей. Достигнув цели оффшорная компания может приостановить деятельность с учётом сложившихся обстоятельств.

Как было ранее отмечено, с юридической точки зрения оффшорная компания ничем не отличается от обычных компаний и предприятий. Следовательно, оффшорная компания является

полноправным субъектом хозяйственных правоотношений и может осуществлять свою деятельность наравне с другими юридическими лицами. Главные особенности оффшорной компании связаны с ее нерезидентным статусом. Это означает, что центр управления и контроля оффшорной фирмы находится за рубежом, а для ее функционирования достаточно наличия формальных атрибутов компании - владельцев, директоров, устава, банковского счета, комплекта регистрационных документов.

Законодательство оффшорной юрисдикции обычно предписывает, чтобы на ее территории находился зарегистрированный офис и секретарь (и/или агент) компании. Зарегистрированный офис не является функционирующим офисом оффшорной компании. Как правило, это просто адрес, по которому власти или иные лица могут вступить в контакт с представителем (агентом) оффшорной компании. Оффшорная компания может иметь резидентные представительства и филиалы за рубежом.

Одной из главных особенностей оффшорной компании является конфиденциальность владения этой компанией, которая обеспечивается институтом номинальных владельцев и номинальных директоров.¹ Это означает, что в регистрационных документах указываются фамилии не реальных владельцев, а номинальных лиц. Услуги номинальных владельцев и директоров обеспечивают секретарские компании, которые специализируются на комплексе услуг по регистрации оффшорных фирм. В большинстве случаев директором оффшорной компании становится сам владелец. Однако часто встречаются ситуации, когда директор оффшорной компании – лицо номинальное. Это означает, что номинальный директор лишь формально находится на этой должности. Фактически он берет на себя обязательства не совершать каких-либо действий, не предусмотренных контрактом. Управление компанией в этом случае осуществляет ее владелец или его представитель, который получает

¹См. Грузенкин В.В. Особенности правовой стратегии и тактики в деятельности иностранных, в том числе оффшорных, компаний и групп компаний с иностранным участием в России/ М., 2002.

доверенность на право совершения юридических действий от имени компании.

Управление оффшорной компанией

Управление оффшорной компанией, оформление от ее имени контрактов, распоряжение банковскими счетами и любым имуществом создают гибкий механизм налогового планирования и открывают для ее владельца большой круг деловых возможностей.¹ Использование оффшорной компании имеет конфиденциальный характер, обеспеченный правовыми нормами и законодательством юрисдикции, в которой оффшорная компания зарегистрирована. При этом нет нужды в громоздкой бухгалтерии и финансовой отчетности. Даже если объем операций оффшорной компании достаточно велик, вполне можно обойтись несложной компьютерной программой.

Таким образом, финансовый сервис, инвестиции, владение и распоряжение зарубежным имуществом, трансфертные операции и обеспечение внутрифирменного перераспределения активов представляет собою далеко не полный список операций, предоставляемый оффшорными компаниями.

Вместе с тем принимаются ряд международных соглашений (конвенций) для регулирования торговых, инвестиционных отношений, споров и т.д. Однако эти соглашения не имеют обязательного характера и не в состоянии регулировать деятельность компаний из оффшорных зон. Более того, национальные законы государств также не вызывают к ответственности оффшорные компании из-за ограниченности действия национальных законов.

Несмотря на это достаточно большая доля бизнеса базируется и функционирует через оффшор с помощью использования оффшорных компаний. Отказаться от кооперации с оффшорными компаниями буквально означает сокращение международной торговли и потока иностранных инвестиций. В качестве примера

¹ См. Владимирова М.П., Теунаев Д.М., Стажкова М.М. Оффшоры. Инструмент международного налогового планирования. М., 2005.

можно привести инвестиционный договор между Правительством Республики Узбекистан и компаний Лукойл Оверсиз, который определил, что продукция, добытая на территории Республики Узбекистан, подлежит экспорту в адрес компании Лукойл Маркетинг зарегистрированной в оффшорной зоне. Более того, можно говорить о компании MegaCom в Киргизии, учредители которой будучи оффшорной компанией, вложили 100 млн. долл. для развития сотовой сети в Киргизии. Однако действия властей по национализации 100% доли компании вызывают озабоченность властей Российской Федерации.

В концепции развития законодательства о юридических лицах Российской Федерации предлагается обсудить вопрос о законодательном закреплении требования к признанию российским правом порядком правоспособности оффшорных компаний – их регистрации в едином государственном реестре юридических лиц (далее – ЕГРЮЛ) с обязательным раскрытием информации об учредителях (участниках) и выгодоприобретателях. При отсутствии регистрации такая компания не сможет на российской территории совершать сделки, приобретать имущество и т.д.

Наличие оффшорных компаний способствует оттоку капитала из страны. Данное обстоятельство известно всем, но остановить это не получается. Главная причина в конфликте между правовым регулированием и экономическими интересами государств. В результате современное международное право не в состоянии отразить влияние такого феномена как оффшор.

Более того, оффшорные компании также используются резидентами, физическими лицами Узбекистана в инвестиционных целях. В результате происходит процесс возврата отечественных инвестиций в Республику Узбекистан через оффшорные компании, что позволяет резидентам использовать льготы приведённые в рамках соглашений об избежании двойного налогообложения. Ранее президент Российской Федерации призывал ужесточить борьбу с

налоговыми схемами. Речь идет и законодательном оформлении механизмов противодействия использованию соглашений об избежании двойного налогообложения для минимизации налогов при осуществлении операций с иностранными компаниями, когда конечными выгодоприобретателями не являются резиденты страны, с которой заключено соглашение. Такая тенденция также наблюдается в Республике Узбекистан, что требует совершенствования законодательства.

В заключении, можно констатировать, что спектр применения оффшорных компаний чрезвычайно широк, их деятельность охватывает самые различные сферы. Присутствие оффшорного бизнеса в Узбекистане характеризуется двумя признаками. **Во-первых**, оффшорная компания, это эффективный с налоговой точки зрения и безопасный с точки зрения коммерческих и политических рисков инструмент для инкорпорации дочернего предприятия на территории Узбекистана. **Во-вторых**, это инструмент, используемый резидентами Узбекистана для репатриации капитала за рубеж.

ГЛАВА 12. НЕЭФФЕКТИВНОСТЬ КОНВЕНЦИИ СОДРУЖЕСТВА НЕЗАВИСИМЫХ ГОСУДАРСТВ «О ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЯХ»

ТНК являются важнейшим элементом развития мировой экономики и международных экономических отношений. За последнее десятилетие ТНК предстают в качестве «локомотива» национальных экономик практически всех государств. Присутствие ТНК на рынке развивающихся государств (принимающих стран) главным образом ассоциируется с экономическим ростом и созданием новых рабочих мест, но, в тоже время, несёт за собой угрозу национальной безопасности этих государств. Будучи предприятием, с миллиардными оборотами, ТНК использует в своих

интересах существующую потребность развивающихся государств в иностранных инвестициях, и ставит их в экономическую зависимость.

Распад Советского Союза, а вместе с ним и существовавших при плановой экономике хозяйственных связей, переход к рыночным отношениям, сокращение объёма промышленного производства вызвал у стран-участниц Содружества Независимых Государств (СНГ) высокую потребность в иностранных инвестициях. В результате, в 90-е годы на рынке стран содружества было учреждено множество представительств и дочерних предприятий зарубежных компаний, и основная часть иностранных инвестиций приходилась на долю зарубежных ТНК, вложивших свой капитал в такие отрасли как телекоммуникации, химическая, нефтегазовая, тяжелая и лёгкая промышленность.

Очевидно, что деятельность ТНК ведет к интеграции и интернационализации только в тех отраслях экономики, которые позволяют получить максимальную прибыль. 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. Широкое привлечение иностранного капитала при помощи ТНК способствует снижению безработицы в стране. Отделения ТНК, расположенные на территории стран СНГ и выпускающие конкурентоспособную на мировом рынке продукцию, способствуют укреплению внешнеторговых позиций страны. Чаще всего за иностранными инвестициями стоит внедрение новых технологий, выпуск новых видов продукции, новый стиль менеджмента, использование всего лучшего из практики зарубежного бизнеса.

Ближе к 2000 году на рынке стран СНГ 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, и в Киргизии. Особо следует отметить присутствие на рынках большинства стран СНГ российских операторов сотовой связи, таких как «МТС» и «Билайн».

В целях создания адекватной региональной правовой базы для регулирования деятельности ТНК на пространстве СНГ, 06 марта 1998 г., некоторыми странами СНГ, в частности Республика Армения, Республика Беларусь, Кыргызская Республика, Республика Молдова, Российская Федерация, Республика Таджикистан и Украина, была принята Конвенция «О транснациональных корпорациях» (далее Конвенция). Конвенция обещала стать главным правовым документом стран участниц СНГ в регулировании правового статуса, порядка создания и деятельности ТНК на территории каждой из этих стран. Однако эта цель не была достигнута, в силу того, что фактически, ТНК по Конвенции, получилась не транснациональной корпорацией, а межнациональным объединением. Хотя, Конвенция определила в качестве основных целей создания ТНК, во-первых, стремление обеспечить благоприятные условия для поддержания и развития производственной кооперации между предприятиями государств участниц и, во-вторых, проведение активной промышленной политики, углубление интеграции и привлечение инвестиций.

Говоря о самой Конвенции надо отметить, что она состоит из преамбулы и трёх частей, положения Конвенции носят декларативный характер и по многим вопросам содержат отсылочные нормы к национальному законодательству стран-участниц места регистрации корпорации. В частности, отсылочные нормы приведены в определении вопросов регистрации, структуры управления,

представления отчётности, налогообложения, права собственности на прибыль и произведённую продукцию, а также вопросов касательно ликвидации. Вместе с тем, положения Конвенции определяют понятие «транснациональной корпорации», устанавливают правовой статус её участников, в общих чертах описывают порядок создания и деятельности корпорации.

Таким образом, определение ТНК в рамках Конвенции сводиться к юридическому лицу (совокупность юридических лиц), которое имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество на территориях двух и более стран-участниц Конвенции, образованно юридическими лицами двух и более стран-участниц, зарегистрировано в качестве корпорации в соответствии с Конвенцией.¹

В первую очередь надо признать, что данное определение имеет двоякий характер, так как относит к ТНК как отдельное юридическое лицо, так и совокупность нескольких юридических лиц. Это в свою очередь вносит дополнительную неясность в вопрос о правосубъектности ТНК. В результате возникает дилемма между признанной национальной правосубъектностью подразделений ТНК и непризнанной международной правосубъектностью транснационального объединения.

Во-вторых, требование о том, что ТНК должно быть образовано со стороны юридических лиц двух и более стран-участниц исключает из списка те ТНК, которые изначально учреждаются одним учредителем либо несколькими, но с единой государственной принадлежностью. Данное требование также не относит к ТНК такие объединения в которых один участников из страны-участницы, в то время как второй участник не является таковым.

В-третьих, требование о регистрации ТНК в качестве корпорации ограничивает договорные формы ТНК, и данная норма не находит практического применения в странах, где национальное

¹ См. Конвенция «О транснациональных корпорациях» Москва, 6 марта 1998 года, Статья 2 пункт 1

законодательство не предусматривает такой организационно-правовой формы как корпорация.

Между тем, в современных работах по экономике ТНК определена 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».¹ Данное определение характеризует международную деятельность юридического лица, которое помимо своей деятельности внутри государства места регистрации имеет возможность осуществлять деятельность в других странах и извлекать прибыль. Конечно, масштаб производства, продаж и прибыль такого предприятия огромен и с экономической точки зрения, можно такое предприятие отнести к ТНК. Однако при определении ТНК помимо характера деятельности следует учитывать правовое положение ТНК как субъекта права. Представители юридической науки считают, что ТНК не является 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.² Как отмечает М.М. Богуславский, экономическое единство в ТНК оформляется юридической множественностью, что служит интересам их собственников.³ Таким образом, ТНК представляет собой объединение десятка, а то и сотни формально независимых юридических лиц из разных государств действующих согласно единой политике управления посредством применения правовых и внеправовых механизмов контроля, предусматривающих возможность достижения высокой прибыли с минимальными издержками и ограниченной ответственностью. Для легализации

¹ Разберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. – М., 1998. – С. 127.

² Щеглов С.С. Определение понятия транснациональной корпорации и предпосылки возникновения ТНК // Научно-практический журнал Юрист – 2008 - №3.-С. 27

³ Богуславский М.М. Международное частное право: Учебник. – М., 1999. – С.123.

правоотношений с дочерними предприятиями из разных юрисдикций ТНК использует корпоративные и договорные формы инвестирования. Обе эти формы используются со стороны ТНК с учётом специфики предполагаемой деятельности, стимулирующих мер национального законодательства принимающих инвестиции государств. Стало быть, неправильно утверждать о том, что ТНК представляет собою отдельное юридическое лицо образованное юридическими лицами из двух и более государств.

Все юридические лица, находящиеся в составе ТНК необходимы для полноценной деятельности ТНК как транснационального объединения. Причина в том, что каждое из этих юридических лиц выполняет разного рода функции находясь в разных странах, пользуясь при этом особенностями национальных законодательств, экономик принимающих инвестиции государств. Так, например, финансовые ресурсы ТНК концентрируются в юридических лицах, зарегистрированных в оффшорных зонах где действует более либеральная финансовая система, а производственный процесс, в странах с дешёвым сырьем, и трудовыми ресурсами и т.д.

Определение ТНК по Конвенции охватило различные транснациональные структуры, в том числе финансово-промышленные группы, компании, концерны, холдинги, совместные предприятия, акционерные общества с иностранным участием и т.п. Вместе с тем не понятно, по какому признаку приведена такая широкая палитра разных структур. Так наряду с организационно-правовой формой акционерного общества, Конвенция приводит совокупность юридических лиц как финансово-промышленная группа, концерн, холдинг. Наряду с этим, Конвенция упоминает о совместном предприятии, которое не является организационно-правовой формой и не носит характер совокупности юридических лиц. При этом так и остается непонятным, как совокупность юридических лиц (концерн, холдинг) может иметь какую-то организационно-правовую форму.

Конвенция поощряет всяческую поддержку и поощрение ТНК со стороны государств, вплоть до беспошлинного ввоза и вывоза оборудования, инвестиционных вливаний и т.п. Данная черта Конвенции придаёт ТНК характер межгосударственного объединения, что подтверждается статьёй 4, где устанавливается, что ТНК создается добровольно на основе межправительственных соглашений. По сей день большинство ТНК в рамках СНГ было создано по инициативе правительств стран-участниц посредством заключения межправительственного соглашения.

Столь же загадочным является деятельность корпорации определённая в статье 7 Конвенции. Под деятельностью корпорации Стороны понимают деятельность участников и головного предприятия (центральной компании), ведущуюся в соответствии с учредительными документами корпорации и законодательством сторон, юридические лица которых входят в корпорацию, и ее организационным проектом при использовании обособленных активов. Конвенция никак не конкретизирует, чьи активы имеются в виду и как они обособляются.

В части структуры управления ТНК, Конвенция не содержит внятных положений и ссылается на учредительные документы ТНК, которые должны соответствовать законодательству места регистрации корпорации. Следовательно, межправительственное соглашение, которое заключается в целях создания ТНК, фактически заключается для создания корпорации, которая выполняет функции центральной компании ТНК. Однако не следует отождествлять центральную компанию с самой ТНК. Причина в том, что центральная компания является юридическим лицом, уполномоченным участниками на консолидацию деятельности двух и более обособленных предприятий из двух разных государств. Фактически такая консолидация рассматривается как вспомогательная деятельность, направленная на поддержание и

развитие производственной кооперации между предприятиями государств – участников СНГ.

Таким образом, центральная компания создаётся на территории определённой страны-участницы со стороны юридических лиц из разных стран-участниц, не имевших ранее между собой определённых взаимоотношений и единой политики управления, которую будет призвана проводить центральная компания. Однако на самом деле такая единая политика отходит на второе место и вместо того чтобы содействовать развитию бизнеса посредством принятия своевременных решений, центральная компания занимается организационными вопросами, такими как представление отчётности о результатах деятельности в уполномоченные государственные органы места регистрации.

Более того, Конвенция закрепила, что государственные, муниципальные и унитарные предприятия могут стать учредителями ТНК. Для регистрации ТНК учредителями, должен быть представлен организационный проект ТНК, что включает в себя пакет документов, содержащий все необходимые сведения о целях и задачах, а также иные сведения, необходимые для принятия решения о регистрации корпорации государственным органом страны регистрации. Экономический Совет СНГ соответственно, принял в 2000 г. специальную «Рекомендацию по разработке организационных проектов транснациональных корпораций».

Конвенция 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. В качестве примера можно привести межправительственное соглашение "О создании

межгосударственной финансово-промышленной группы "Гранит" от 18.10.1996 г. (Армения, Беларусь, Киргизия, Таджикистан).

Следовательно, ТНК созданное по законодательству СНГ, не преследует сугубо экономическую цель как западные аналоги ТНК, а 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 другим, а подразумевает объединение предприятий способных противостоять конкуренции и развивать совместное производство. 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.

Известно, что ведущие ТНК мира имеют свыше 200 тыс. дочерних компаний за рубежом, причем в странах СНГ находятся 2 тыс. дочерних компаний. Для сравнения: в Содружестве, начиная с 1994 г., создано в общей сложности не более 20 ТНК и финансово

промышленных групп, в которые вовлечено около 300 хозяйствующих субъектов различных форм собственности.

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. Да, на самом деле ни в законодательстве СНГ, ни в национальном законодательстве стран СНГ нет чёткого механизма, определяющего порядок создания и функционирования таких международных корпоративных структур, как ТНК. Однако основная причина неэффективной деятельности ТНК в рамках законодательства СНГ заключается в неправильном подходе к определению ТНК как политический инструмент, а не экономическое единство. Данное обстоятельство в свою очередь показало, что порядок создания ТНК не практичный и это кардинально изменило его правовой статус. В результате была изменена вертикальная структура управления ТНК, в результате чего она стала горизонтальной между формально равными и независимыми партнёрами из разных стран. При этом управление ТНК осуществляется в большей степени на государственном уровне путем внедрения административного регулирования. Об этом свидетельствует статья 8 Конвенции, которая указывает на возможность и целесообразность предоставления ТНК самых различных мер государственной поддержки и стимулирования их деятельности, начиная от налоговых льгот и заканчивая предоставлением банковских кредитов.

ГЛАВА 13. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЗАЕМНОГО ТРУДА (АУТСТАФФИНГА)

Традиционно сложилось, что предприятие, будучи работодателем, вступает в договорные отношения с каждым работником индивидуально. Тем самым, правоотношения между работодателем и работником регулируются в рамках трудового законодательства, а это гарантирует соблюдение прав и интересов работника, и в тоже время накладывает взаимные обязательства, как на работодателя, так и на работника. В последнее время традиционный подход к трудоустройству граждан приобрел новый облик - в деловой оборот вошел механизм привлечения рабочей силы - аутстаффинг, достаточно распространенный в международной предпринимательской практике. В Республике Узбекистан данная практика также приобретает все большую популярность при привлечении рабочей силы в местные подразделения ТНК. Рассмотрим в настоящей главе возможности его применения в Узбекистане и связанные с этим правовые особенности.

Применение аутстаффинга позволяет предприятию брать у другого предприятия в заем работника другого предприятия. Например, можно говорить о привлечении юристов для представления интересов клиентов в судах либо на переговорах. Таким образом, предприятие – заказчик, имеющее потребность в определенном специалисте, предоставляет критерии для поиска специалиста с необходимой квалификацией, знаниями и опытом работы. Кадровое агентство занимается поиском и отбором нужного специалиста. После нахождения специалиста между кадровым агентством и предприятием-заказчиком заключается договор на оказание услуг по предоставлению работника (персонала).

В свою очередь, кадровое агентство заключает с работником трудовой договор на условиях, определенных в договоре на оказание услуг по предоставлению работника. Надо отметить, что функции кадрового агентства может выполнять любое юридическое лицо, и

такая деятельность не лицензируемая. В результате после соблюдения всех формальностей по трудоустройству, работник начинает работу на территории заказчика, то есть, по сути, становится таким же работником, как и другие штатные работники заказчика. Хотя на практике бывают случаи, когда поиск и отбор специалиста ведет заказчик от своего имени и только на последней стадии обращается в кадровое агентство для оформления работника¹.

Заем или наем работника

В Узбекистане пока еще не накоплен значительный опыт применения аутстаффинга и к такому механизму чаще обращаются крупные предприятия, имеющие в штате более ста сотрудников и осуществляющие крупномасштабные проекты в таких сферах как добыча нефти и газа, телекоммуникации, автомобилестроение и т.д. Да и на рынке Узбекистана не так много кадровых агентств, предоставляющих подобные услуги.

Обратите внимание

На Западе и в Китае кадровая политика большинства крупных транснациональных корпораций предусматривает возможность привлечения двух категорий работников, а именно: по трудовому договору (наем работника) и по гражданско-правовому договору с другим предприятием на предоставление работника (заем работника). Кадровая политика таких корпораций определяет должности, на которых могут работать лица исключительно по займу рабочей силы. Таковыми, в частности, являются технический персонал, обеспечивающий повседневную работу офиса (водители, инженеры, секретари и т.д.).

Вместе с тем, современная практика осуществления срочных бизнес-проектов «под ключ» расширяет круг категорий работников по займу, и сегодня менеджеры проектов, менеджеры по продажам и др. предоставляются одним предприятием другому.

¹ См. также М. Иванова «Аутстаффинг: возможности применения»// журнал «Управление предприятием», №6 (60), 2012. С.71-75. (узб.30-34).

Привлечение работников по займу позволяет предприятиям снимать с себя многие проблемы, связанные с наймом и увольнением работников, ведением кадровой документации, расчетом заработных плат и др. Заем работника также удобен в управлении рабочей силой, так как минимизирует ответственность и риски предприятия-заказчика за действия работников.

Несмотря на наличие положительных сторон механизма займа существует такой недостаток, как проблема сохранения конфиденциальной информации. Ведь, не секрет, попадая в коллектив, и выполняя повседневную работу, работники имеют доступ к ценной коммерческой информации.

Для целей оптимизации налоговой нагрузки некоторые предприятия предпочитали механизм займа работников, поскольку, он давал возможность приобрести статус малого предприятия с учетом сферы деятельности и максимально допустимой среднегодовой численности работников. Однако после принятия новой редакции Закона РУз «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» в апреле 2012 года, который установил, что при определении среднегодовой численности работников субъектов малого предпринимательства учитывается также численность работников, принятых на работу по совместительству, договорам подряда и иным договорам гражданско-правового характера, а также численность работающих на унитарных (дочерних) предприятиях, в представительствах и филиалах, применение аутстаффинга для снижения численности и получения налоговых льгот теряет актуальность.

Механизм займа работников достаточно часто используется при привлечении труда иностранных сотрудников. Известно, что перед трудоустройством иностранного сотрудника на территории Узбекистана необходимо получить подтверждение на право трудовой деятельности. Соискателем такого подтверждения может выступать только юридическое лицо – резидент Республики Узбекистан,

привлекающее иностранную рабочую силу. Учитывая данное обстоятельство, механизм предоставления иностранного работника узбекскому предприятию имеет трехступенчатую структуру. На первом этапе, иностранный сотрудник заключает трудовой договор с предприятием из-за рубежа (нерезидент). На втором этапе, предприятие заключает договор на заем сотрудника для работы на территории Республики Узбекистан. На третьем этапе резидент для обеспечения правомерного нахождения иностранца у себя на правах работника заключает с ним трудовой договор для целей получения подтверждения на право трудовой деятельности.

Правовые особенности займа работников

Общегосударственный классификатор отраслей народного хозяйства Республики Узбекистан (ОКОНХ) содержит код 97112, который присваивается предприятиям, осуществляющим деятельность по трудоустройству граждан и обеспечению персоналом в пределах страны. В рамках данной деятельности предприятия обеспечивают другие предприятия на подрядной основе наемной рабочей силой для выполнения временной работы. Более того, предприятия ведут деятельность по поиску персонала, отбору кандидатов и их распределению по местам работы в любой области.

Таким образом, наличие ОКОНХ кода 97112 говорит о том, что такая деятельность может осуществляться со стороны хозяйствующих субъектов.

При выстраивании правоотношений по обеспечению персоналом (рабочей силой) участвуют три стороны заказчик (фактический работодатель), исполнитель (формальный работодатель) и сам работник. Заказчик и исполнитель заключают договор на оказание услуг по предоставлению работника. Предмет такого договора устанавливает следующее положение: *«...Исполнитель принимает на себя обязательство оказывать Заказчику услуги по предоставлению своих работников для участия в производственном процессе,*

управлении производством либо для выполнения иных функций, связанных с производством и (или) реализацией продукции (товаров, работ, услуг) Заказчиком, а Заказчик обязуется оплатить услуги Исполнителя».

Таким образом, сущность услуг, оказываемых исполнителем, заключается в фактическом предоставлении собственного штатного работника заказчику с физическим перемещением его места работы. При этом срок предоставления может быть срочным и бессрочным. По сути, исполнитель выступает вспомогательным звеном заказчика, трудоустраивает работника, выплачивает ему должностной оклад и другие выплаты, предусмотренные трудовым законодательством, но трудится работник у заказчика. Таким образом, исполнитель принимает на работу специалистов из разных сфер. Определяя должностные обязанности работника, исполнитель ориентируется исключительно на нужды определенного заказчика, хотя сам такую деятельность не осуществляет. В итоге создается мнимая ситуация, которая внешне дает впечатление, что у предприятия большое количество работников, предприятие крупное и т.д.

Возникает вопрос о **правовой классификации такого договора**. Известно, что Гражданский кодекс РУз содержит такие разновидности договоров, как заем, аренда, подряд и договор на возмездное оказание услуг. Однако может ли оформляться деятельность по обеспечению персонала по вышеупомянутым договорам?

Объектом правоотношений договора займа являются неодушевленные вещи, а договора аренды к тому же неодушевленные и непотребляемые вещи (предприятия, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и иное движимое и недвижимое имущество). К непотребляемым относятся предметы, которые не утрачивают своих натуральных свойств в процессе использования, не уничтожаются во время производственного цикла, изнашиваются постепенно в течение длительного времени.

Если по займу передается право собственности, то в рамках аренды собственность не передается. Арендатор получает право пользования определенной вещью. По отношению к работнику, одушевленному лицу, говорить о займе либо аренде не уместно в силу невозможности установления прав собственности. Более того, работа (услуга), выполняемая работником, также не может быть объектом собственности.

В договоре подряда и договоре возмездного оказания услуг важен результат работ или услуг. В рамках этих договоров исполнитель обязуется выполнить определенный объем услуг, работ как, например, покраска офиса, при этом используемые способы и методы, а также личность привлекаемых лиц не имеет значения. Окончательной целью заказчика является приобретение работ, услуг, и договор отражает эту конечную цель.

Однако при заключении договора на обеспечение предприятия работником исполнитель обязуется предоставить работника с определенной квалификацией, навыками, образованием и опытом работы. При этом данные условия договора являются существенными. В результате, заказчик приобретает нужного для себя работника, который будет оказывать услуги либо выполнять работы. В данном случае предмет договора предусматривает предоставление либо обеспечение работника, который будет оказывать услуги или выполнять работы.

Гражданский кодекс РУз в статье 354 устанавливает, что стороны могут заключить договор и не предусмотренный законодательством. Более того, стороны могут заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров (смешанный договор). К отношениям сторон по смешанному договору применяются правила о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре, если иное не вытекает из соглашения сторон или существа смешанного договора.

Таким образом, договор на обеспечение предприятия персоналом можно отнести к смешанной разновидности договора, который

сочетает в себе признаки договора аренды, займа, договора подряда и договора на возмездное оказание услуг.

Отдельным вопросом является соотношение норм гражданского и трудового законодательства в вопросе регулирования деятельности по предоставлению работников.

Каждый работник равен в трудовых правах на отдых, на возмещение вреда, социальное обеспечение. Предоставление работника другому предприятию не мешает реализовывать данные права. Однако реализация этих прав может повлиять на производственный процесс заказчика, например, в период отпуска, когда работник отсутствует на рабочем месте. Для решения данного вопроса, на практике кадровые агентства прибегают к заключению гражданско-правовых договоров вместо трудовых договоров. Гражданско-правовые договора состоят вне рамок трудового законодательства и не предоставляют лицам вышеперечисленные трудовые права, то есть они ущемляют права работников.

Однако при заключении гражданско-правового договора для физического лица следует знать, что утвержден «Перечень видов деятельности, которыми могут заниматься физические лица в качестве индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица»¹. Таким образом, если физическое лицо осуществляет деятельность по гражданско-правовому договору, отраженную в данном Перечне, то тогда физическое лицо должно зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя.

Отсутствие работника на рабочем месте в период отпуска или временной нетрудоспособности может спровоцировать заказчика на требование уплаты исполнителем неустойки за неисполнение договорных обязательств. Однако такие требования будут иметь незаконный характер, даже если предварительно согласованы в тексте договора на предоставление работника. Ведь исполнитель не может лишить работника права на прекращение трудового договора

¹ Постановление Кабинета Министров РУз от 07.01.2011г. №6 (с изм. и доп.).

либо отдыха. Хотя законодательство в ст.104 Трудового кодекса РУз определяет, что в срочном трудовом договоре может быть предусмотрено взаимное обязательство сторон о выплате неустойки при досрочном его прекращении. Таким образом, заказчик может в регрессном порядке потребовать уплаты неустойки, если прекращен срочный трудовой договор и выплачена неустойка.

Более того, практика показывает, что в договорах на предоставление работников стороны устанавливают, что заказчик обязуется освободить и защищать кадровое агентство от любых убытков, претензий, ущерба или ответственности, вытекающих из обязательств кадрового агентства перед работником, а также обязуется возместить все расходы кадрового агентства, связанные с возможным судебным процессом. Данное положение в договоре предусматривается для предотвращения неоправданных расходов кадрового агентства, например, связанных с выплатой выходного пособия в случае прекращения трудового договора кадровым агентством по указанию заказчика.

Если предприятие-заказчик планирует заняться деятельностью, которая является лицензируемой, то следует помнить, что предприятия-соискатели лицензий должны иметь в обязательном порядке в своем штате определенное количество специалистов с необходимым опытом работы, квалификацией и образованием. В качестве доказательства в таких случаях соискатель представляет копию трудовой книжки. Несомненно, в такой ситуации привлечение специалистов кадрового агентства не состоящих в штате заказчика является бесполезным.

Подводя итоги, остановимся на главном проблемном моменте – отсутствии правового регулирования отношений по предоставлению заемного труда. На наш взгляд, было бы целесообразно разработать концепцию единого договора, имеющего смешанный характер, то есть соединяющего в себе элементы различных гражданско-правовых договоров и трудового договора. Более того, на наш взгляд,

необходимо внести соответствующие поправки в гражданско-правовое и трудовое законодательство, например, разработать новую главу в Трудовом кодексе РУз – «Особенности регулирования заемного труда».

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. Мы все вместе построим свободное, демократическое и процветающее государство Узбекистан. – Т.: Ўзбекистон, 2016. – 56 с.

3. Мирзиёев Ш.М. Критический анализ, жесткая дисциплина и персональная ответственность должны стать повседневной нормой в деятельности каждого руководителя. – Т.: Узбекистан, 2017. – 104 с.

4. Послание Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева Олий Мажлису // Народное слово, 23 декабря 2017 года.

5. Мирзиёев Ш.М. Уверенно продолжим путь национального развития на новом этапе. – Т.: Узбекистан, 2018. – 368 с.

2. 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 «Узплодоовощинпром-холдинг» от 04.03.2000г. № 78 // www.lex.uz

19. Указ «О мерах по кардинальному улучшению инвестиционного климата в Республике Узбекистан» от 1 августа 2018 г. № УП–5495// www.lex.uz

3. Международные и зарубежные нормативно-правовые акты

1. OECD Guidelines for Multinational Enterprises, Revised 2000.

1. Конвенция СНГ «О транснациональных корпорациях». Москва, 6 марта 1998г.

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.

4. Специальная литература

1. Авдокушин, Е. Ф. Международные экономические отношения: учеб. пособие. 5-е изд. – М.: ИВЦ Маркетинг, 2000. – 196 с.

2. Азроянц Э.Н., Эрзикян Б.А. Холдинговые компании: Особенности, опыт, проблемы, перспективы. – Кн. 1. – М., 1992. – 460 с.

3. Асосков А.В. Правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте. – М.: 2000 – 380с.

4. Ануфриева, Л. П. Международное частное право. В 3 т. Т. 2: Особенная часть. 2-е изд. –М.: БЕК, 2000. – 927 с.

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. Вельяминов, Г. М. Международное экономическое право и процесс: акад. курс: учебник. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – 477с.

9. Горбунов А.Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги: Организационные структуры. Налоговое планирование. Создание

кредитных союзов. – М.: Анкил, 1999. –176с.

10. Градобитова Л.Д. Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях: учеб. пособие / Т. М. Исаченко; МГИМО(У) МИД РФ. - М. : Анкил, 2002. - 123 с.

11. Гражданское право / под ред. Е.А. Суханова. – Т. I. – М., 2000.-720с.

12. Гражданское право России. Общая часть: Курс лекций / под ред. О.Н. Садикова. М., 2001.-454с.

13. Гулямов С.С. Правовые проблемы корпоративного управления: теория и практика. – Т.: ТГЮИ, 2004. –392с.

14. Гущин В.В., Овчинников А.А. Инвестиционное право: учебник 2-е изд., переработан и дополнен. – М.: Эксмо, 2009. – 688с.

15. Долгов С.И. Транснациональные корпорации и прямые иностранные инвестиции как основа глобализации // Глобализация экономики: новое слово или новое явление? – М., 1998. – С.10-16.

16. Долинская, В. Акционерное право: Учебник. – М.: Walters Kluwer, 2006. – 610с.

17. Звеков В.П. Международное частное право. Курс лекций. – М.:Инфра-М, 2001. – 686с.

18. 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.

19. Иванов И.Д. Международные корпорации в мировой экономике. – М., 1976. –216с.

20. Каракетов Ш.Ю. Холдинги в Республике Узбекистан: особенности правового статуса. – Т., ТГЮИ, 2008. – 107с.

21. Карро, Д. Международное экономическое право: перевод / Д. Карро, П. Жюйар; науч. ред. В. М. Шумилов. – М., 2002. – 608с.

22. Кибенко Е.Р. Корпоративное право Великобритании. – Киев: Юстиниан, 2003.-75с.

23. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации: Учебное пособие. – М.: Русская Деловая Литература, 1999. –320с.

24. Лукашук И.И. Международное право. Общая часть: Учебник. – М.:Бек, 2000. –432с.

25. Международные экономические отношения // Под ред. Н. Н. Ливенцева. 2-е изд. – М.: Проспект; Велби, 2005. –648с.

26. Международный менеджмент: Учебник для ВУЗов / Под ред.

С.Э. Пивоварова и др. – СПб.: Питер, 2002. – 576с.

27. Петухов В.Н. Корпорации в российской промышленности. – М.: Городец, 1999. – 208с.

28. Рахманкулов Х.Р., Гулямов С.С. Корпоративное право. – Т.: ТГЮИ, 2004. – 140с.

29. Самарходжаев Б.Б. Инвестиционное право. Учебное пособие.- Т.: Университет, 2007. – 210с.

30. Уткин Э.А. Финансово-промышленные группы. – М.: ЭКМОС, 2003. – 256с.

31. Фаминский И.П. Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России. – М.: Республика, 2004. – 446с.

32. Фахрутдинов И.З., Грапершков В.А. Инвестиционное право: учеб. практическое пособие.- М.: Волтерс Клувер, 2006. – 365с.

33. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. – Т.1. – СПб., 1908. – 519с.

34. Шиткина И.С. Предпринимательские объединения. – М.: Юрист, 2001. – 384с.

35. Шумилов, В. М. Международное экономическое право: учебник. 3-е изд. Ростов н/Д: Феникс, 2003. – 512с.

36. Щетинин В. Роль Транснациональных корпораций в мировом хозяйстве и их воздействие на международную конкуренцию. – М., 1997. – 119с.

37. Яблукова Р. З. Международные экономические отношения в вопросах и ответах: учеб. пособие. – М.: Проспект, 2004. – 288с.

5. 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. 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.
8. Friedman W. The Changing Structure of International Law. – London, 1964.- P. 152--153
9. Fukao M. Financial Integration, Corporate Governance, and the Performance of Multinational Companies. – Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1995. –236p.
10. Giddens A.. Runaway world. How globalisation is reshaping our lives. – L., 1999.-210p.
11. Houin R., Gore F. La reforme des societes commerciales. – 1967. –176p.
12. Jessup Ph. C. Transnational Law. – London: New Heaven, 1956. –67p.
13. 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.
14. 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.
15. Lane David. Everything must go // Financial Times. – 1998.– 16 December.
16. 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.
17. Mercadal M., Janin M. Societes commerciales: 16 ed. – P. ,1985 –48c.
18. Muchlinski P.T. Multinational Enterprises and the Law. – Blackwell Publishers, 1999. –756p.
19. Paul Bracken. The Multinational Corporation Today. – Yale School of Management. Yale SOM //Working Paper. – №OB-06, PM-05, OL-19.
20. Schmitthoff C.M. The multinational enterprise in the United Kingdom // Nationalism and the multinational enterprise: legal, economic and managerial aspects. – Leiden, 1973. –373p.
21. 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.

22. Shleifer A. Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance, – Oxford: Oxford University Press, 2000.-224p.

23. Theodor B. Changing Patterns of Corporate Disclosure in Continental Europe: the Example of Germany,1998. –210p.

24. Theodore Moran. How Multinational Investors Evade Developed Country Laws // Working Paper. 2006. – № 79 . – 3Feb.

25. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development: World Investment Report, 2008. – 294p.

26. 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.

27. Windsor, D. Stakeholder Management in Multinational Enterprises // International Association for Business and Society Proceedings. – 1992.- P.121-128.

28. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness . – New York and Geneva, 2002. – 350 p.

29. World Investment Report 2004: The Shift Towards Services, Geneva – 2004, UNCTAD.-367p.

30. World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. /United Nations:UNCTAD United Nations conference on trade and Development [Электронный ресурс]: режимдоступа:.. www.unctad.org.

31. World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. /United Nations: UNCTAD United Nations conference on trade and Development [Электронный ресурс] режим доступа: www.unctad.org

32. World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. An Overview. /United Nations: UNCTAD United Nations conference on trade and Development [Электронный ресурс]: режим доступа: www.unctad.org.

33. World Investment Report 2008. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development./United Nations: UNCTAD United Nations conference on trade and Development [Электронный ресурс]: режим доступа:.. www.unctad.org.

6. 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. Белоусова А.В. Транснациональные корпорации и глобализация мировой экономики // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июль 2018 г.). – СПб., 2018. – С. 14-18.
5. Бутрос Гали Б. Повестка дня для мира. Декларация Генерального секретаря ООН // Вестник МИД РФ. –1992. –С.46.
6. Винслав Ю., Дементьев В., Мелентьев А., Якутин Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Российский экономический журнал. – 1998. – №11 – 12. –С.14-16.
7. Винслав Ю.Б. Становление отечественного корпоративного управления: Теория, практика, переходы к решению ключевых проблем // Российский экономический журнал. – 2005. – №2. С.21-29
8. Герасимов О.А. Подходы к проблеме финансово-промышленной интеграции в зарубежной науке // Бизнес, Менеджмент и Право. – 2004. – №3. –С.12-16.
9. Гулямов С.С. Генезис корпоративного законодательства Узбекистана // Материалы международной научной конференции «Фуқаролик қонунчилиги: муаммо ва ечимлар». – Т.: ТГЮИ, 2004.- Б.21-24.
10. Дмитракович Ф.А. ТНК в мировой экономике// Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 1997. – №5.-С.7-11.
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. Либман А. Конкуренция юрисдикций и преодоление неэффективного равновесия в условиях глобализации. // Общество и экономика. – 2004. – №5-6.-С. 263-279.

15. Мамутов В.К. Хозяйственный кодекс в системе правового регулирования экономики Украины // Предпринимательское право. – 2004. – № 1. –С.32-35

16. 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)

17. Мовсесян А, Либман А. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – №1. –С.34

18. Мовсесян А. Американские транснациональные корпорации в современной мировой экономики // США и Канада. – № 12. – 2000. - С. 103-117

19. Мовсесян А.Г. Современные аспекты транснационализации: информационно-иннофинансовый подход // Финансы. – 1997. – №9. -С.12-14

20. 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.

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

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

23. Ромашкин Т.В. Становление и развитие ТНК в условиях глобализации. – Саратов: ООО Издательский центр «Наука», 2016.

24. Рузакава Е.В. Предпринимательские многосубъектные образования: правовая модель и деятельность // Правовое положение субъектов предпринимательской деятельности: Сб. научных трудов.

УГЮА. – Екатеринбург, 2002. – С.23-25.

25. Соколинский В.М. Феномен глобализации: надежды и сомнения. // Финансовый бизнес. – 2004 – №3. – С. 52-61.

26. Силкин А.Ю. Транснациональные корпорации и развитие глобализации // Международный научный журнал «Символ науки» 2016. – №6. – С.276-278.

27. Темниченко М.Ю. Транснациональные компании // Экономист. – 2003. – №1-2. – С.75.

28. Финогенов А.В. Анализ эффективности применения организационно-правовой формы финансово-промышленной группы // Юрист. – 2006. – №3. – С.21-22.

29. Хамидулин М. Корпорации: первичные организационно-правовые формы // Мулк. – 2007. – №5.

30. Хашимова Н. Финансово-промышленные группы и перспективы их создания в сельскохозяйственном машиностроении // Правда Востока. – 2007. – 14 февр.

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

32. Хусаинов Б., Багаева Н. Транснациональные корпорации и прямые иностранные инвестиции в мировой экономике // Экономика и статистика. – 2003. – № 4. – С.13-17.

33. Хусаинов Б.Д. Прямые иностранные инвестиции: глобальные и региональные тенденции // Известия. – Алматы. – 2001. – № 3. – С.14.

34. Хусаинов Б.Д. Транснациональные корпорации и национальные экономики: сравнительный анализ развития // Вестник УГУЭС. Наука. Образование. Экономика. 2013. – № 4 (6). – С.15-21.

35. 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.

36. 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.

37. 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.

38. 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

39. 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

40. Шимаи М. Роль и влияние транснациональных корпораций в глобальных сдвигах в конце XX столетия // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 3. – С.24-30.

41. Шиткина И.С. Проблемы предпринимательских объединений // Хозяйство и право. – 2000. – №6. – С.67.

42. Шумилов В.М. Глобализация мировой экономики и глобальная правовая система // Внешнеэкономический бюллетень. – 2002. – № 8. – С.72.

43. Яковлев А.А. Транснациональные корпорации и их роль в развитии современного мирового рынка // Вестник Московского университета МВД России. 2012. – № 6. – С. 234-236.

М.М.КАМАЛОВ

**ПРАВОВОЙ СТАТУС
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ**

Учебное пособие

Редактор: Н.Ниязова
Корректор: С.Тошева
Технический редактор: А.Юлдашев

Подписано к печати: 15.12.2018 г. Формат 60x84 1/16
Офсетная бумага. Ризографная печать. Гарнитура Times.
Усл. печ. л. 9,3. Уч. изд. л. 6,2.
Тираж 100.

Отпечатано в типографии ООО «RELIABLE PRINT».
Адрес: г.Ташкент, ул. Чорсу майдони 3-А.