

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ “ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ”

Наукові праці МАУП, 2012, вип. 4(35), с. 171–175

ТНК (транснаціональні корпорації) стали головними суб'єктами економічної діяльності у світовому економічному просторі. З огляду на це, багато вчених стверджують про настання ери транснаціональної економіки чи нової цивілізації транснаціонального бізнесу.

Транснаціоналізація — це якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя, що являє собою процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій транснаціональних корпорацій (ТНК) [1].

Перші прообрази ТНК з'явилися ще в XVI–XVII ст., коли розпочалося колоніальне освоєння Нового Світу. Основні ідеї і практика ТНК були виявлені в джерелах, що характеризують діяльність Ганзейського союзу, утвореного у 1367 р. з міст, розташованих на узбережжі Балтійського та Північного морів, та Ост-Індських компаній, наймогутнішими серед яких були французька Ост-Індська компанія (створена у 1664 р.) та англійська Ост-Індська компанія (створена у 1600 р.) [2].

У XVIII ст. у нових галузях економіки почали з'являтися централізовані мануфактури, найрозвиненішими з яких були мануфактури з виробництва цукру, сукна, шовку у Великобританії та Нідерландах.

Промисловий переворот XVIII–XIX ст. ввів Великобританію до числа найрозвиненіших країн, а також перетворив її у так звану “фабрику світу”, сприяючи формуванню в ній нової галузевої структури економіки та утворенню монополій. Пізніше схожі процеси поширилися на інші країни [3].

Проте особливо інтенсивно концентрація капіталу у сфері виробництва, торгівлі та банківсько-кредитної діяльності, яка стимулювала утворення ТНК, розвивалася з кінця XIX ст. [4]. На початку 1890-х років великі

американські промислові фірми, наприклад “Singer Sewing Machines”, “American Bell”, “General Electric”, “Standard Oil”, мали великі інвестиції за кордоном. Водночас з'явилися цукрові трести, які стали специфічною формою американських монополій у вигляді юридично самостійних компаній або груп акціонерних товариств, що провадили єдину технічну та економічну політику та концентрували фінанси на найбільш важливих і перспективних напрямках розвитку економіки. Згодом форма монополій істотно змінилася. Замість трестів почали утворюватися концерни, керівництво якими здійснювалося за допомогою холдингів.

Надзвичайно високий рівень концентрації капіталу наприкінці XIX – на початку XX ст. сприяв його переходу за національні межі. Транснаціоналізація капіталу стала логічною ланкою у ланцюзі еволюційного розвитку відносин капіталу. На цей період припадає становлення відомих у світі ТНК, зокрема американських “General Motors”, “IBM”, “Eastman Kodak”; німецьких “Bayer”, “Mannensmann”, “Bosh”, “Henkel”; швейцарської “Nestle” тощо.

Пік розвитку ТНК припав на 60-ті роки XX ст. У цей період як транснаціональні функціонували такі компанії: японські “Toyota”, “Matsushita”, “Toshiba”, “Mitsubishi”, “Kobe Steel”, “Sharp”; британські “Ranks Hovis McDougall”, “BOK”; німецька “Volkswagen”; французькі “Renault”, “L'Oréal” тощо. Напри-

кінці ХХ ст. прибутковість міжнародних корпорацій досягла надзвичайно високого рівня [5, 55].

Особливості сучасного етапу розвитку ТНК виявляються не тільки в загостренні конкуренції між ними, але, як свідчить практика, й у виникненні взаємних відносин співпраці, які отримали назву стратегічних альянсів. Наприклад, дві ТНК “British Petroleum” та “Mobile” уклали договір, у результаті якого утворився альянс, що контролює 10 % продажів бензину в Європі й успішно конкурує з корпораціями “Shell” та “Eksson”.

На сьогодні значення ТНК досягло настільки високого рівня у світовій економіці, що чимало науковців вважають їх відповідальними за негативні наслідки глобалізації та загострення глобальних проблем.

Зважаючи на те, що ТНК є основною формою концентрації і централізації капіталу в процесі глобалізації світової економіки, більшість визначень терміну “транснаціональна корпорація” формулювалися представниками економічної науки і мали економічний зміст [6, 117–119]. Слід зазначити, що економічне визначення поняття “транснаціональна корпорація” не можна належним чином застосовувати як правову категорію, оскільки, по-перше, воно містить терміни, що не використовуються у правовій науці, і, по-друге, сутність однакових термінів в економічній та правовій науках є відмінною. Однак ми вважаємо, що не варто відмовлятися від виробленого економістами визначення поняття “транснаціональна корпорація”, адже саме вони найповніше і найчіткіше дослідили діяльність ТНК і виокремили їх основні ознаки. Одночасне дослідження ТНК з економічної та юридичної точок зору допоможе нам зрозуміти сутність поняття “транснаціональна корпорація” як правової категорії.

Македонська дослідниця доктор, професор Савіца Дмитрієска виділяла три групи міжнародних корпорацій: транснаціональні корпорації, багатонаціональні корпорації і міжнародні корпоративні союзи. До ТНК вона віднесла величезні компанії з мононаціональним акціонерним капіталом і контро-

лем над діяльністю всієї корпорації, а до багатонаціональних — об'єднання національних компаній двох чи більше країн на виробничій і науково-технічній основі, які належать власникам цих країн. Міжнародні корпоративні союзи — це спеціальні об'єднання промислових, банківських та інших концернів, які створюються для вирішення великих економічних завдань і які функціонують в організаційній формі консорціумів [7].

Представник науки міжнародного публічного права Хосе Луїс Веласко Кальдерон, так само як і Савіца Дмитрієска, вважав терміни “багатонаціональна компанія” та “транснаціональна компанія” ідентичними. В австрійській літературі з міжнародного публічного права як синоніми використовують “транснаціональні підприємства” (“transnationalen unternehmen”), “мульти” (“multis”) та “транснаціональні корпорації” (“transnational corporations”).

Виокремилося в термінологічному аспекті й позначення груп компаній країн — членів Європейського Союзу (ЄС) [8, 74–76]. Так, у рамках ЄС почали створюватися нові організаційно-правові форми юридичних осіб, серед яких: Європейське об'єднання з економічних інтересів, Європейське товариство, Європейське кооперативне товариство, Європейська асоціація, Європейське товариство взаємодопомоги, діяльність яких регулюється нормами, що підлягають прямому застосуванню в усіх країнах — членах ЄС, а також внутрішнім правом цих держав [9].

У 70-х роках ХХ ст. термін “багатонаціональні підприємства” використовувався виключно щодо підприємств, створених на регіональному рівні у країнах третього світу, які контролювалися державами чи були у їхній власності. Тому ООН замість терміна “багатонаціональні корпорації” почала використовувати інший термін — “транснаціональні корпорації” [10, 15–16].

На думку американського економіста Р. Вернона, ТНК — це материнська компанія, яка контролює значну групу інших компаній різної національності. Усі компанії цієї групи використовують єдине джерело фінансів і кадрів. Закордонні продажі групи мають

досягати не менше 100 млн дол. щороку. Групи повинні мати свої філіали більше, ніж в одній-двох країнах [11, 20]. Як бачимо, таким об'ємним визначенням науковець об'єднав обидва зазначені вище критерії.

Варто визнати, що в науці міжнародного публічного права питання визначення поняття “транснаціональна корпорація” майже не досліджується. Науковці зазначають або про відсутність такого визначення у доктрині міжнародного публічного права, або безпосередньо вказують на ті дефініції, що містяться у міжнародних документах універсального та регіонального значення. Основна увага науковців приділяється дискусії навколо питання міжнародної правосуб'єктності ТНК в умовах глобалізації.

На думку македонського професора Б. Андрескі: “ТНК — це учасники комерційної діяльності, річний обсяг яких перевищує 100 млн дол., з наявністю філій в більше ніж шести країнах світу (структурно це може бути одне підприємство з підпорядкованими йому дочірніми підприємствами, філіями тощо чи група підприємств з різною “національністю”), рівнем продажу товарів за межами держави походження компанії, який є перманентний і встановлюється експертами ООН, ці учасники є економічно та/чи фінансово єдиними, поєднаними особливими зв'язками (акції, договір підпорядкування, управлінський контроль) або характеризуються певними способами залежності учасників (наприклад, особливою системою прийняття рішень), а також для яких характерною є децентралізація управління” [1].

Ґрунтуючись на викладеному вище, можна підсумувати, що фахівці різних галузей міжнародного права у своїх визначеннях поняття “транснаціональна корпорація” здебільшого застосовують якісні критерії та серед ознак ТНК вказують на вихід діяльності ТНК за межі однієї країни, притаманність їй діяльності комерційного характеру і, що важливо, наявність у них вертикальної системи утворень (за ознакою підпорядкування), які належать до різних держав, є взаємозалежними, проте не мають ознаки юридично оформленої єдності.

У 1974–1975 рр. під час підготовки проекту Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій два органи ООН — Комісія Організації Об'єднаних Націй з транснаціональних корпорацій (The United Nations Commission on Transnational Corporations) та Інформаційно-дослідницький центр Організації Об'єднаних Націй з транснаціональних корпорацій (The United Nations Centre on Transnational Corporations) — зробили першу спробу дати легальне визначення поняттю “транснаціональна корпорація”, хоча в той час ООН ще використовувала термін “багаторнаціональна” [12].

31 травня 1990 р. на поновленій спеціальній сесії Голова Комісії ООН з ТНК направив листа Голові Економічної і соціальної ради ООН (ЕКОСОП) (United Nations Economic and Social Council), у якому містився “Додаток IV: Пропонований текст проекту Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій” (“Annex IV: Proposed Text of the Draft Code of Conduct on Transnational Corporations”). Проте робота над Кодексом поведінки транснаціональних корпорацій досі не завершена, його проект на сьогодні існує лише у вигляді документа ЕКОСОП.

Відповідно до п. 1 (а) проекту Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій: “Транснаціональні корпорації — це підприємства, незалежно від країни їх походження та форми власності, включаючи приватні, державні або змішані підприємства, з підрозділами у двох чи більше країнах, незалежно від юридичної форми та сфери діяльності цих підрозділів, які функціонують відповідно до певної системи прийняття рішень, що дозволяє провадити узгоджену політику та загальну стратегію через один або кілька центрів з прийняття рішень, і в рамках яких підрозділи пов'язані між собою відносинами власності або такими відносинами, в яких одне або кілька з підрозділів може чи можуть суттєво впливати на діяльність інших, користуватися спільними знаннями та ресурсами і розподіляти відповідальність з іншими підрозділами” [13].

Варто зазначити, що впродовж останніх років прийняття нормативно-правових ак-

тів у сфері регулювання різних аспектів діяльності ТНК характеризується двома тенденціями. Перша тенденція виявляється у намаганні міжнародних організацій активно використовувати термін “транснаціональна корпорація” і наводити його визначення. Друга тенденція характеризується тим, що ці самі міжнародні організації не наполягають на чіткому визначенні терміна “транснаціональна корпорація” при його активному використанні [8, 43–70]. Саме цим і пояснюється акцентування уваги на визначеннях поняття “транснаціональна корпорація” і їх основних ознаках у працях представників економічної науки та різних галузей правової науки.

Традиційною структурою ТНК є так звана “пірамідальна система”, яка найчастіше використовується у державах англо-американської “сім’ї” права. Вона включає головну (материнську) компанію та інші підрозділи ТНК, що розташовані і функціонують у різних країнах світу, які, у свою чергу, можуть бути основними компаніями відносно компаній наступного рівня — “внучатих” компаній. Материнській компанії підпорядковуються регіональні відділи ТНК, кожен з яких відповідає за свій географічний регіон. Зважаючи на збільшення обсягу зарубіжного виробництва в країнах зі сприятливим податковим режимом, більшість ТНК створюють зональні центри (базові компанії), які функціонують під керівництвом і контролем відповідних регіональних відділів. Зональний центр юридично оформлюється у вигляді самостійної юридичної особи або у вигляді відокремленого підрозділу регіонального відділу.

Дочірні компанії зі 100-відсотковою участю (subsidiaries), спільні підприємства (joint ventures), що наділені статусом окремих юридичних осіб, філіали (branches) і представництва (missions), які не мають такого статусу, є найнижчою і найчисельнішою ланкою у структурі ТНК. Вони розташовані здебільшого у країнах, що розвиваються, а порядок їх заснування і діяльності встановлюється внутрішнім правом приймаючих країн.

Прикладом “пірамідальної системи” ТНК є корпорація “IBM” — основна холдингова компанія відносно регіональних холдингових

компаній, які беруть переважну участь у компаніях, утворених в окремих країнах.

Водночас у Західній Європі набула поширення специфічна структура ТНК — “холдингові компанії-близнюки” (twin holding). Її специфіка полягає в тому, що ТНК очолюють кілька холдингових компаній, зазвичай дві, які є материнськими компаніями дочірніх компаній, заснованих в інших державах. Єдиний контроль забезпечується за допомогою спільної участі основних холдингових компаній у капіталі дочірніх компаній та формування єдиного складу органів управління компанії. Це, наприклад, англо-датська нафтова ТНК “Royal Dutch Shell”, учасниками якої є датська материнська холдингова компанія “Royal Dutch Petroleum Co.” і британська материнська холдингова компанія “Shell Transport and Trading Co.”.

Крім того, з метою формування юридичної інфраструктури для єдиного внутрішнього ринку ЄС почали створюватися нові організаційно-правові форми юридичних осіб згідно з правом ЄС — Європейське об’єднання з економічних інтересів (ЄОЕІ) (European Economic Interest Grouping), Європейське товариство чи Європейське акціонерне товариство (ЄТ) (Societas Europaea), Європейське кооперативне товариство, Європейська асоціація та Європейське товариство взаємодопомоги [9].

Отже, проаналізувавши організаційно-правову структуру ТНК, можна дійти висновку, що ТНК — це ієрархічне утворення, єдність якого полягає в обов’язковості рішень центру управління цього утворення для всіх його структурних підрозділів. Саме головна компанія як центр єдиного управління всією корпорацією створює єдину внутрішню економічну структуру ТНК, яка об’єднує формально самостійні юридичні частини ТНК в єдину економічну одиницю на принципі підкорення всіх підрозділів центру прийняття рішень. Так, однією з наведених вище ознак ТНК є їхня юридична множинність, оскільки ТНК провадять свою діяльність за допомогою дочірніх та залежних підприємств, що є самостійними юридичними особами приймаючих країн.



Література

1. Бојо Андрески. Од меѓународната научна конференција на еурм “Маркетиншката стратегија мора да се адаптира на променливиот свет” // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://veser.com.mk/default.asp?itemid=6DC903FA909F674C86B4B2C8E7167662>
2. Marx K. The East India Company — Its History and Results / K. Marx // MECW. — 1853. — Vol. 12. — P. 148. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.marxists.org/archive/marx/works/1853/07/11.htm>
3. Костицький В. В. Економічні передумови утворення та діяльності промислово-фінансових груп // Малий і середній бізнес. — 2001. — № 3–4. — С. 36–42.
4. Костицький В. В. Економіко-правові проблеми концентрації капіталу: від промислово-фінансових груп до транснаціональних компаній // Право України. — 2003. — № 3. — С. 70–75.
5. Транснаціональні корпорації: Навч. посіб. з нормат. навч. дисципліни “Транснаціональні корпорації” / В. В. Рокоча, О. В. Плотніков, В. Є. Новицький та ін. — К.: Таксон, 2001. — 304 с.
6. Богуславский М. М. Международное частное право. — М.: Юристъ, 2005. — 606 с.
7. Савица Димитриеска. Од меѓународната научна конференција на еурм “Маркетиншката стратегија мора да се адаптира на променливиот свет” // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://veser.com.mk/default.asp?itemid=6DC903FA909F674C86B4B2C8E7167662>
8. Фединяк Г. С. Правосу́б’єктність транснаціональних корпорацій у час глобалізаційних процесів (аспекти міжнародного права та міжнародного приватного права). — К.: Атіка, 2007. — 200 с.
9. Кметик Х. В. Особливості правового регулювання створення та діяльності нових організаційно-правових форм юридичних осіб згідно з правом ЄС // Вісн. Акад. адвокатури України. — 2009. — № 1 (14). — С. 203–209.
10. Seidl-Hohenveldern I. International Economic Law / I. Seidl-Hohenveldern. — The Hague; London; Boston: Kluwer Law International, 1989. — 301 p.
11. Vernon R. Les entreprises multinationales: la souveraineté nationale en péril / R. Vernon. — Paris: Calmann Lévy, 1973. — 347 p.
12. Кузьменко А. Транснаціональні корпорації як суб’єкти розвідувальної діяльності // Юрид. журн. — 2007. — № 2. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2556>
13. A History of Attempts to Regulate the Activities of Transnational Corporations: What Lessons Can Be Learned? // Friends of the Earth-England, Wales and Northern Ireland. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.corporate-accountability.org/eng/documents/1999_and_earlier/a_history_of_attempts_to_regulate_activities_of_tncs.doc

Розглянуто питання щодо з’ясування сутності поняття “транснаціональні корпорації” через аналіз запропонованих українськими, македонськими та іншими зарубіжними науковцями історичних дефініцій цього поняття та уточнюється зміст поняття ТНК.

Рассмотрены вопросы, связанные с определением сущности понятия “транснациональные корпорации” посредством анализа предложенных украинскими, македонскими и другими зарубежными учеными исторических дефиниций этого понятия и уточняется содержание понятия ТНК.

The article deals with issues related to the definition of the fundamental nature of the perception of “transnational corporation” by analyzing the proposed Macedonian, Ukrainian and foreign scientist’s historical definitions and refining the concept of transnational corporations.

Надійшла 21 червня 2012 р.