

## ФІЛОСОФІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ ТА ТЕОРІЯ ПОЛІТИКИ

І.АЛЕКСЕЄНКО (Запоріжжя)

### ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА І РОЛЬ ТНК В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Актуальність проблематики даної статті обумовлена, в першу чергу, тим, що на сучасному етапі рух економічних ресурсів і засобів виробництва виходить за межі державних кордонів, набуваючи міжнародного характеру, відповідно до чого світова економіка, яка в недалекому минулому базувалася на переміщенні товарних потоків, поступилася місцем економіці, заснованій на переміщенні засобів виробництва, серед яких домінуючим є рух капіталу, технологій і знань. Формування світової економіки перейшло від стадії світового ринку до стадії світового господарства. Тому, подальший економічний розвиток більшості держав цілком пов'язують з транскордонним переміщенням інвестицій, технологій і знань, які стають головною рушійною силою в розвитку національного виробництва і міжнародних економічних відносин. Цим пояснюється різке посилення конкуренції між державами в тому, що стосується методів заохочення припливу прямих іноземних інвестицій і технологій у внутрішню економіку і створення сприятливого бізнес-клімату, при цьому головну роль у формуванні потоків засобів виробництва між країнами і регіонами відіграють транснаціональні корпорації (ТНК).

Транснаціональні корпорації стали найважливішими економічними суб'єктами в сучасному світовому господарстві, роль яких важко переоцінити в системі міжнародних економічних відносин. Розвиток транснаціонального бізнесу робить потужний вплив на економіку світових держав, маючи як позитивний, так і негативний характер. Процеси, пов'язані з діяльністю транснаціональних компаній вимагають теоретичного осмислення, а також розробки ефективного механізму його управління.

Серед авторів, що займаються проблемами, пов'язаними з діяльністю ТНК, слід зазначити роботи Беляєва І.Ю., Гороховської О.А., Євдокимова А.І., Круглова В.В., Тарасевича Л.С., Грязнова Е.А., Мовсесяна А., Фархутдинова І.З., Гусейнова Г.Г. та інших.

Зростання темпів глобалізації сприяє економічній нестабільності. Так, на думку деяких дослідників, характерною рисою глобального ринку є «фундаментальна нестабільність». Стійкість ТНК до зовнішніх проявів нестабільного макросередовища є наслідком активної діяльності транснаціонального бізнесу в різних країнах та регіонах світу і є джерелом конкурентної переваги ТНК. З іншого боку, рівень залученості ТНК в національну економіку а також, наднаціональна структура і стратегія ТНК обумовлюють значущість і унікальність соціально-економічної ролі ТНК в умовах глобальної економіки.

Таким чином, вивчення сучасних стратегій розвитку транснаціональних компаній вкрай важливе в аспекті нестабільності глобальної системи і низкої передбачуваності процесів, що відбуваються.

Особливість правового статусу ТНК полягає в їхній автономії від держави в результаті створення власних підприємств в кількох країнах. Характерною ознакою ТНК є не її правова форма, а фактичний контроль за прийняттям рішень у системі корпорації. З'явилася не юридичне, а економічне й навіть політичне поняття «група корпорацій». Воно означає юридично самостійні корпорації, які перебувають у відносинах взаємозалежності, що визначає контроль або домінування однієї з них над іншими («надтранснаціональне утворення»).

Загальні принципи стосовно діяльності ТНК у державі містяться в статті 2 прийнятої ГА ООН в 1974 р. Хартії економічних прав і обов'язків держав, згідно якої кожна держава має право регулювати й контролювати діяльність транснаціональних корпорацій у межах дії своєї національної юрисдикції і вживати заходів для того, щоб така діяльність не суперечила її законам, нормам і постановам, і відповідала її економічній і соціальній політиці. Транснаціональні корпорації не повинні втручатися у внутрішні справи приймаючої держави.

ТНК відіграють усе більш помітну роль на міжнародній арені. Вони поки ще не визнані суб'єктами міжнародного права, і держави ще довго будуть протистояти передачі їм частини своєї влади й повноважень, хоча глобалізація наділила ТНК вже й іншими інструментами впливу. У літературі й практиці ТНК називають по-різному. Термін «транснаціональні корпорації» є домінуючим. Разом з тим використовується термін «багатонаціональні компанії» або «багатонаціональні підприємства».

У політико-правовій літературі зазвичай використовується термін «транснаціональні корпорації» [2, р.49]. ТНК є основними операторами в системі міжнародних економічних відносин. Згідно з даними Конференції ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД), зі 100 найбільших «господарюючих суб'єктів» світу 29 є приватними корпораціями, а інші – суверенними державами. Зокрема, найбільша у світі корпорація – американська нафтова група Еххон Mobil – посідає в рейтингу, підготовленому ООН, 45-е місце й знаходиться між Чілі й Пакистаном [1, р. 103].

ТНК стають усе більш важливими суб'єктами міжнародних економічних зв'язків. Зростає їхній вплив на суверенні держави, на національну й світову економіку. Третину світової торгівлі становить внутрішньофірмова торгівля в системі ТНК. Більше двох третин усіх платежів за передачу технологій здійснюється ТНК. Багато питань світової економіки вирішують такі компанії, а не держави. Коли ТНК виходить один на один з економічно слабкою державою, співвідношення сил з часом виявляється не на користь останньої з усіма впливаючими звідси наслідками. Використовуючи свою економічну могутність, ТНК здатні впливати й на політику держави.

Саме ТНК реалізують переважну частину міжнародного економічного обігу, є головними учасниками міжнародної торгівлі, реалізують майже всі міжнародні інвестиції, і, зрештою, саме вони забезпечують основну частину міжнародних платежів. Хоча ТНК є постійним об'єктом численних досліджень протягом багатьох років, дати їм визначення, як і раніше,

непросто, з огляду на їхнє різноманіття. Відповідно до висновку Економічної й соціальної ради Франції 1972 року, до категорії транснаціональних підприємств варто відносити «підприємства, які юридично створені в одній країні, а здійснюють свою діяльність в іншій або інших країнах за допомогою дочірніх підприємств або філій, що перебувають під їхнім контролем» [3, р.10-16].

Комісія ООН з права міжнародної торгівлі дала таке визначення ТНК: термін «транснаціональна компанія», вживаний у широкому сенсі, «охоплює компанії, які через відділення, філії або інші організації займаються значною комерційною або іншою економічною діяльністю в державах, відмінних від держави, де знаходиться контролюючий або приймаючий рішення центр». Згідно з визначенням Інституту міжнародного права, «транснаціональне підприємство – це група компаній, яка діє на основі загальної власності або під загальним контролем, члени якої засновані згідно законів більш ніж однієї держави».

Усередині системи транснаціонального комерційного підприємства використовуються трансферні ціни, які далеко не завжди відповідають цінам, які застосовуються у випадках укладення угод на звичайних комерційних умовах. ТНК є не тільки головним оператором в міжнародній торгівлі, але й творцем закритої системи міжнародної торгівлі в тому розумінні, що така міжнародна торгівля здійснюється всередині транснаціонального підприємства хоч і переборює національні економічні кордони, і становить помітну зростаючу частину міжнародної торгівлі.

З ТНК пов'язано тенденцію створення власної автономної економічної системи, що загрожує замінити собою міждержавний економічний порядок або істотно його видозмінити. Діяльність транснаціональних підприємств, як тільки вона може стати на перешкоді державі територіального розміщення інвестицій (приймаюча держава) і державі національної приналежності підприємства (держава походження), також здатна, переступивши через їхні інтереси, піти й проти інтересів міжнародного економічного порядку в цілому, тобто, концентрація економічної сили в руках ТНК може поставити під сумнів принципи, на яких базується цей міжнародний економічний порядок. Адже дані керівні принципи пронизані ідеєю лібералізму і вимагають захисту вільної конкуренції міжнародних економічних операторів.

Більше того, діяльність ТНК містить у собі небезпеку для стабільності всіх елементів системи, що тримається на цих керівних принципах. Так, наприклад, у сфері фінансових відносин ТНК найчастіше обвинувачувалися в тому, що вони дестабілізували режим валютних курсів, установлений у Бреттон-Вудсі в 1944 році, шляхом масових спекуляцій, що стали можливими завдяки наявності в них величезних коштів. Схоже, що саме через діяльність ТНК стало неминучим прийняття системи плаваючих курсів. У той же час, якщо цей процес часто трактується не на користь транснаціональних підприємств, то варто визнати також і його конструктивну роль: саме він стоїть біля джерел зародження й інтенсивного розвитку євrorинків (євровалют, єврооблігацій, євровекселів), що складають на сьогодні основу міжнародної фінансової системи.

Однак вважаємо помилковим розглядати ТНК як абсолютне зло. ТНК – це закономірне явище, породжене інтернаціоналізацією економіки й необхідністю її регулювання. Факти свідчать про те, що ТНК з їхньою інвестиційною мобільністю, широкою системою зв'язків, у тому числі і з урядами (корупція), з великими можливостями організації наукомісткого, високотехнологічного виробництва виступають важливим фактором розвитку світової економіки. Вони здатні впливати й на національну економіку приймаючих країн, ввозячи капітал, передаючи технології, створюючи нові підприємства, навчаючи місцевий персонал. У цілому ТНК відрізняються від держав більш ефективною та менш бюрократичною організацією, і тому вони нерідко успішніше вирішують економічні проблеми, ніж держави.

Було б невірно також розглядати ТНК як противників правового регулювання. Вони надають перевагу державам зі стійким правопорядком, але при цьому домагаються, щоб право достатньою мірою враховувало їхні інтереси. Там, де держави не в змозі забезпечити це, ТНК заповнюють правове регулювання власними «правилами гри», яких вони чітко дотримуються.

Отже, зі сказаного випливає, що повинно йтися не про заборону діяльності ТНК, а про створення таких умов, в яких їхній потенціал слугував би позитивним соціальним цілям. Держави реєстрації центра корпорацій і приймаючі держави виступають за встановлення належного контролю за діяльністю ТНК. Однак корпорації без особливої напруги уникають національного контролю, використовуючи власну транснаціональну природу. Тому необхідний ефект може бути досягнутий тільки шляхом міжнародного регулювання й контролю їхньої діяльності.

Необхідність застосування міжнародних заходів продиктована й існуючими розбіжностями в позиціях держав. Аналіз законодавства й практики країн-експортерів капіталу засвідчує, що вони зовсім не схильні захищати усередині своєї країни автономію контрольованих іноземцями корпорацій. Але, з іншого боку, вони не проти використання можливостей «своїх» корпорацій відповідно до власних економічних, політичних і стратегічних цілей.

Не зважаючи на встановлення загальних принципів, ТНК здатні заподіяти економіці приймаючої держави збитків, навіть не порушуючи його закони. Очевидно, що необхідно укласти конкретні правила їхньої поведінки. Проблема полягає в тому, щоб ці правила зобов'язували як держави, так і ТНК. Однак такі труднощі мають шляхи вирішення. Як відомо, торговельні договори зобов'язують держави встановити певний правовий режим для іноземних фізичних і юридичних осіб. Тому, у взаємодії національне й міжнародне право здатні створити досить ефективний режим для ТНК. Головна перешкода на шляху надійного врегулювання вбачається в небажанні досягти цього як самими ТНК так і відповідними державами.

Основи сучасного правового статусу ТНК визначаються загальними нормами міжнародного права. Територіальна юрисдикція приймаючої держави здавна вважається нормою міжнародного права. Вона підтверджена рядом сучасних правових актів, логічно впливає з принципу суверенітету держави.

Укладаючи контракт із іноземною корпорацією, держава не відмовляється від своїх законодавчих повноважень. Для того, щоб обійти це положення, було сформульовано концепцію «державного контракту». Вона покликана вилучити правовідносини між ТНК і приймаючою державою з юрисдикції останньої, шляхом надання контракту статусу квазіміжнародного договору, що підпорядковується міжнародному, а не внутрішньому праву [6, с. 88]. Такий статус позбавив би приймаючу державу права змінювати своє законодавство всупереч контракту й де-факто перетворив би ТНК на суб'єкт міжнародного права. Якщо наведена концепція спрямована на вилучення контрактів ТНК зі сфери дії внутрішнього права

шляхом підпорядкування праву міжнародному, то інша концепція покликана вирішити те ж завдання, підкоривши контракти особливому «третьому» праву – транснаціональному праву, що складається із загальних принципів. Подібні концепції суперечать як національному, так і міжнародному праву.

У процесі глобалізації ТНК є головним провідником капіталовкладень. У цьому сенсі виникла необхідність розробки міжнародних стандартів для транснаціональних підприємств. Одним з прикладів зіткнення інтересів різних груп держав може бути названа саме політична боротьба за оформлення правового статусу ТНК і правового режиму їхньої діяльності. Група держав, які розвиваються, виступила за те, щоб у відношенні до ТНК поширювалася юрисдикція країни перебування, вони не мали доступу до міжнародних судів, не користувалися пільгами, наданими національним підприємствам, щоб міжнародні норми мали обов'язкову силу щодо ТНК [8, с.156]. З усіх пунктів в економічно найбільш розвинених державах був діаметрально протилежний підхід.

Економічна (і навіть політична) сила, властива транснаціональним підприємствам, вимагає, щоб державні й міжнародні органи встановили, а потім і зміцнили контроль над їхньою діяльністю. Такі спроби здійснювались неодноразово, але не всі вони були успішними. Дві з них, з огляду на спрямованість, привертають особливу увагу. Йдеться, по-перше, про Кодекс поведінки ТНК, розроблений ООН і, по-друге, про декларацію й рішення ОЕСР.

З огляду на значення проблеми, Економічна й Соціальна Рада ООН заснувала Центр з ТНК і Комісію з ТНК. Ідея створення в ООН Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій виникла в результаті збігу часу й зусиль, що докладалися з двох сторін. З одного боку, США бажали раз і назавжди розробити правила, щодо окремих аспектів діяльності ТНК, установити або відновити умови рівної конкуренції між ними. У зв'язку з цим США виступили прихильниками міжнародної регламентації діяльності ТНК, яка замінила б внутрішньодержавну регламентацію. З іншого боку, країни, що розвиваються, прагнули того, щоб і надалі не допускати певних ексцесів поведінки ТНК і затвердити вимоги нового міжнародного економічного порядку, зокрема встановлення переваг, що стосуються компенсацій для національних підприємств країн, що розвиваються, у їхніх взаєминах із ТНК розвинених країн. Однак тимчасовий збіг інтересів США й країн, що розвиваються, не витримав випробування переговорами.

Протягом тривалого періоду протистояння між розвиненими й державами, що розвиваються, з приводу концепції Кодексу перебувало на такому рівні, що можна було очікувати невдалих переговорів. Втратився тимчасовий збіг їхніх інтересів, що тримався на прагненнях кожної зі сторін. З'ясувалося, що держави очікують різного від цього документа. Розвинені держави очікували, що буде розроблений устав ТНК, що визначає їхні права й обов'язки. У той час країни, що розвиваються, прагнули обмежитися лише перерахуванням обов'язків ТНК. Протистояння позицій виявило три головні проблеми: визначення поняття ТНК; пошук балансу прав і обов'язків ТНК у Кодексі поведінки; проблема прив'язки до міжнародного права.

Проте Комісія розробила Кодекс поведінки ТНК, але його положення мають лише рекомендаційний характер [4, р.2]. Однак у цей час його прихильники, схоже, втратили інтерес до Кодексу, бо вважають, що він не буде мати обов'язкової юридичної сили. В результаті держави які входять до Андської групи, прийнявши Кодекс іноземних інвестицій з уніфікованими правилами діяльності ТНК, імплементували норми Кодексу до внутрішнього права. А Кодекс поведінки ТНК, вироблений у рамках ЕКОСОП ООН, взагалі залишився неприйнятим.

ОЕСР прийняла загальні основи для ТНК, які також не є юридично обов'язковими і носять характер «м'якого права». Акти ОЕСР від 21 червня 1976 р. включають Декларацію про міжнародні інвестиції й транснаціональні підприємства, а також три взаємозалежних документи: «Керівні принципи для транснаціональних підприємств», «Національний режим», «Стимули й перешкоди для міжнародних інвестицій». До них було додано текст, відповідно до якого держави могли не брати на себе або пом'якшувати «зобов'язання, які не стикувалися з внутрішнім правом». Зазначені акти також належать до «м'якого права».

Разом з тим вони слугували справі прогресивного розвитку права у двох аспектах. По-перше, механізм їх періодичного «розгляду» дозволяє відслідковувати ефективність, а якщо виникне потреба – вносити доповнення з тих або інших питань, по-друге, він забезпечує ясність у застосуванні цих актів.

Останнім часом, особливо в рамках переговорів щодо Багатосторонньої угоди з інвестицій, різко зріс інтерес до розробки Керівних принципів для ТНК і їхнього значення в сучасних умовах світової економіки [1, р. 13]. До 2000 р. вони зазнали істотних змін, але робота з удосконалення документу триває. В актах ОЕСР поняття транснаціонального підприємства швидше окреслене, ніж визначене. Правова форма підприємства не береться до уваги. Стосовно свого капіталу підприємство може бути або державним, або приватним, або «змішаним». Характеристика ТНК має фактично три ознаки: існування кількох підприємств у різних країнах; наявність певного зв'язку між ними; здатність одного підприємства впливати на інші. Застосування терміна «транснаціональне підприємство» саме по собі свідчить про прагнення зберегти нейтральність. Перевага надається використанню терміна «підприємство», а не «корпорація» або «суспільство», щоб охопити одночасно і державні, і приватні підприємства.

Зрозуміло, що декларація й резолюції ОЕСР відіграють обмежену роль, оскільки діють, головним чином, у відносинах між розвиненими країнами. Декларація, однак, передбачає, що держави-члени будуть прагнути до поширення національного режиму на ті підприємства, які прямо або побічно контролюються особами з держав-членів. Такий підхід тільки сприяє механізму взаємності універсалізації національного режиму як поза, так і у середині зони ОЕСР. Таким чином, декларація й резолюції 1976 року містять у собі можливості для розвитку.

У той же час варто пам'ятати, що національний режим (якщо під ним розуміється правовий режим, що діє на основі застосування певної норми внутрішньодержавного права у відношенні національного, і транснаціонального підприємства, у світлі концепції, закладеної в декларацію й резолюції) повинен відповідати міжнародному праву.

Разом з розробкою міжнародних стандартів поведінки для транснаціональних підприємств слід зазначити, що, використовуючи власний вплив на держави, ТНК постійно домагаються підвищення свого статусу в міжнародних відносинах і безрезультатно. У результаті Генеральний секретар ЮНКТАД IX Конференції у своїй доповіді в 1996 році заявив про

необхідність надавати корпораціям можливість участі в роботі ЮНКТАД. Як говориться в доповіді, їм повинна бути надана можливість участі в багатосторонніх міжнародних форумах, оскільки вони «впроваджують у життя рішення про виробництво й споживання, формально прийняті урядами». «Слід сподіватися, що ми будемо досить далекоглядними, щоб розпочати інтеграцію приватного сектора й інших нових діючих осіб у повсякденну діяльність ЮНКТАД [7, р.5-7]».

Слід зазначити, що створення прецеденту, коли ТНК відповідно до міжнародно-правових норм будуть активно брати участь у діяльності міжнародних міжурядових організацій, може негативно відбитися на юридичному й фактичному балансі сил між суверенними державами. Стати на такий шлях – фактично дати свою згоду на наступне включення ТНК до складу суб'єктів міжнародного права, які будуть брати участь у міжнародній правотворчості й приймати рішення нарівні з державами за принципом «кваліфікованої більшості». Незважаючи на теоретичні застереження, що в такому випадку необхідно буде істотно переглянути діюче міжнародне право й домогтися узгодження волевиявлень держав, такого результату в жодному разі не можна допускати, у тому числі й на доктринальному рівні, інакше більшість країн буде істотно потіснена найбільш розвиненими державами й підтримуваними ними ТНК у міжнародно-правовому просторі, а значить, фактично, і на арені міжнародних відносин.

1. Global Public Goods. International Cooperation in the 21 st Century. Ed. by I. Kaul, I. Grunberg and M.A. Stern. – N.Y.: The Free Press, 1999. – 234 p.
2. Cassese A. International Law in a Divided World. – L.: Hutchinson, 1999. – 267p.
3. Completion of the Code of Conduct on Transnational Corporations (UN Report). – 1986. – 172 p.
4. Kennedy P. Preparing for the Twenty – first Century. – N.Y.: Harper Collins College Publishers, 1993. – 368p.
5. Морозова Л.А. Влияние глобализации на функции государства // Известия Международной Академии наук высшей школы. – 2005. – № 3 (33). – С. 56 –89.
6. Мерников Г. Век ТНК – правила игры // Еженедельный аналитический обзор информационного агентства УНИАН и Центра антикризисных исследований. – 2000. – № 27 (69). – С. 10–16.
7. Sullivan M.P. Theories of International Relation. –N.Y.: Blackwell Publishers, 2002.– 214 p.
8. Шумилов В.М. Международное экономическое право // Московский журнал международного права. – №2. – 2001. – С. 154 – 245.

#### SUMMARY

##### **Alekseyenko I. THE TRANSNATIONALIZATION OF THE ECONOMY AND THE TNC ROLE IN THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT POLICY**

The theoretical and methodological fundamentals of studying the process of management of foreign economic activities of transnational corporation have been described and revealed.

The comparative method, the logical method, the method of structural modelling, were applied in the process research.

Major tendencies and short coming in managing the foreign economic activities of transnational corporation were analysed. The ways of efficient application of the world's experience of TNC activities in Ukraine were suggested.