

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт права

(наименование института полностью)

Кафедра «Гражданское право и процесс»

(наименование)

40.04.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Гражданское право и международное частное право»

(направленность (профиль))

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)

на тему: «Транснациональные компании как субъекты международного частного права»

Студент

Р.Р. Хабушев

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Научный

руководитель

кандидат юридических наук, О.С. Лапшина

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2022

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1 Общая характеристика транснациональной компании	9
1.1 Понятие транснациональной компании	9
1.2 История развития транснациональных компаний и их значение в современном мире.....	20
Глава 2 Правовой статус транснациональной компании.....	31
2.1 Правовое регулирование статуса транснациональной компании в международном и российском праве	31
2.2 Зарубежный опыт регулирования статуса транснациональных компаний	44
Глава 3 Проблемы транснациональных компаний как субъектов международного частного права	57
3.1 Проблемы правового статуса транснациональных компаний	57
3.2 Проблемы транснациональных компаний в гражданском обороте .	67
Заключение	89
Список используемой литературы и используемых источников	103

Введение

Актуальность темы транснациональных компаний как субъектов международного частного права обусловлена местом данных субъектов в современной мировой экономике. Транснациональные компании, также называемые транснациональными корпорациями, занимают ведущие места практически во всех отраслях экономики, от производства пищевых продуктов до добычи нефти и газа, от фармацевтики до телекоммуникаций. Их товарами и услугами пользуется большинство жителей планеты, они вовлечены в огромное количество производственных циклов. На транснациональные компании приходится порядка семидесяти процентов всей международной торговли. У транснациональных компаний огромные финансовые возможности и влияние, в том числе влияние политическое, из-за чего государства не могут не считаться с их позицией, таким образом, транснациональные компании являются ведущими субъектами всей мировой экономики, следовательно, и важнейшими субъектами гражданско-правовых отношений на международном уровне, что делает их ключевым субъектом международного частного права.

И при всей этой важности, при том, что транснациональные компании в современном виде существуют уже более сотни лет, остаётся целый ряд нерешённых вопросов относительно их места в системе субъектов международного частного права, более того, нет даже единого подхода к определению понятия транснациональной компании. Всё это умножается на международный характер деятельности транснациональных корпораций, способных вести свои дела одновременно на территории нескольких стран с принципиально различающимися между собой правовыми системами. Нет единого подхода к определению юрисдикции транснациональных компаний.

Соответственно, очень важно разобраться с тем, что же собой представляют транснациональные компании в качестве субъекта международного частного права и каково содержание их правового статуса, и

выявить существующие проблемы для определения возможных путей совершенствования правового регулирования деятельности транснациональных компаний на территории Российской Федерации.

Объектом данной работы являются общественные отношения, возникающие при осуществлении транснациональными компаниями своей деятельности.

Предметом – правовое регулирование деятельности транснациональных компаний, теоретический и практический аспекты их существования в контексте международного частного права.

Целью настоящей работы является детальное изучение транснациональных компаний как субъектов международного частного права и выявление проблем правового регулирования их деятельности.

Для достижения поставленных целей необходимо решить следующие задачи:

- дать определение понятия транснациональной компании;
- выделить различные виды транснациональных компаний;
- изучить соотношение элементов правового статуса юридического лица и транснациональной компании;
- выявить права, обязанности и ответственность транснациональной компании;
- изучить правовой статус структурных элементов транснациональной компании;
- выявить проблемы правового статуса транснациональных компаний;
- выявить проблемы участия транснациональных компаний в гражданском обороте.

Для решения поставленных задач был изучен ряд источников международного частного права и гражданского права, учебная литература и научные труды учёных-юристов. Нормативно-правовую базу составили Гражданский кодекс РФ и другие федеральные законы Российской Федерации, международные договоры Российской Федерации, акты

международных организаций, а также некоторые нормативно-правовые акты и иные источники права зарубежных стран. Теоретическую основу исследования составили труды таких авторов, как К. Шмитгофф, Л.А. Лунц, М.А. Манукян, Р.О. Фатхуллин, А.В. Асосков, М.Н. Шоу, Дж. Хорнл, Е. Аристова, Д.П. Стригунова, Ю.В. Евсеева, Н.О. Кузнецова, Е.И. Козлова, Д.И. Пулин, К.М. Беликова, В.Ю. Ифраимов, М.А. Ахмадова, Ц.А. Буджаева (Бегджиева), И.В. Тиболт, В.В. Заостровский, О.Н. Малиновский, О.А. Собчак, а также труды других авторов по темам, тесно связанным с темой транснациональных компаний как субъектов международного частного права.

При изучении данного материала использовались методы анализа и синтеза, сравнительно-правовой и формально-юридический методы.

Научная новизна исследования заключается комплексном рассмотрении транснациональных компаний как субъекта международного частного права и выявлении в данном контексте их проблем, а также в предложении путей их преодоления.

Теоретическая значимость исследования состоит в выявлении ключевых признаков транснациональной компании и выработке на этом основании определения понятия «транснациональная компания», а также выявлении проблем транснациональной компании как субъекта международного частного права и выработке путей их решения.

Практическая значимость исследования заключается в том, что результаты исследования могут быть применены в практической деятельности, в частности, при совершенствовании правовых механизмов, прямо или опосредовано регулирующих деятельность транснациональных компаний.

На защиту выносятся следующие положения:

– Транснациональная компания – это хозяйствующий субъект, осуществляющий предпринимательскую деятельность на территории двух и более государств, в структуре которого всегда имеется две или более юридически самостоятельных организации, находящиеся в юрисдикции

разных государств, а также выделяется материнская компания, определяющая политику всей транснациональной компании.

– Важнейшей особенностью правового статуса транснациональной компании является то, что в структуре транснациональной компании обязательно присутствуют элементы, формально представляющие собой самостоятельные юридические лица, из-за чего в рамках законодательства одной страны чаще всего отображается лишь правовой статус той части транснациональной компании, которая действует на территории соответствующего государства.

– Без многосторонней международной договорённости между государствами о едином понятии транснациональной корпорации выработка единого понятия транснациональной компании, что позволило бы установить чёткую правовую связь между её структурных элементов, невозможно. В текущих условиях эта проблема представляется неразрешимой.

– Отсутствие единого правового статуса у транснациональной компании также является существенной проблемой. Коллизионные привязки, позволяющие определять личный закон юридического лица, в отношении подавляющего большинства транснациональных компаний просто не работают, поскольку в их структуре имеется множество формально самостоятельных юридических лиц. И здесь мы также сталкиваемся с проблемой отсутствия международных актов, которые бы регулировали деятельность транснациональной компании, и в настоящее время эта проблема также видится неразрешимой.

– Центральной проблемой, обусловленной отсутствием единого правового статуса транснациональной компании является проблема привлечения к ответственности материнской компании. Для правоприменительной практики данная проблема является основополагающей. В действующем российском законодательстве имеется потенциал для внедрения доктрины «снятия корпоративной вуали», получившей своё распространение в зарубежных странах, так, есть нормы о

дочерних компаниях, о субсидиарной ответственности лиц, контролирующих банкрота и о злоупотреблении правом. Однако требуется дальнейшее совершенствование данных механизмов.

– Имеется проблема определения права, применимого к отношениям с участием транснациональных компаний. Она возникает, во-первых, в силу дробности правового статуса транснациональной компании, а во-вторых, подчинённые подразделения транснациональных компаний являются проводниками воли материнской компании, соответственно, законодательство страны базирования так или иначе оказывает своё влияние на деятельность всей транснациональной компании. Решением здесь видится дальнейшее развитие защитных оговорок и их активное применение с целью недопущения необоснованного и нарушающего права отечественных физических и юридических лиц применения в деятельности транснациональных компаний норм иностранного права.

– Значительной в условиях современности проблемой является определение подсудности и применимого права в правоотношениях, связанных с использованием интернет-ресурсов, которые, в свою очередь, принадлежат транснациональным компаниям. Решением здесь видится активное применение защитных оговорок.

– Существенной проблемой является отсутствие на международном уровне антимонопольных механизмов, которые бы учитывали особенности транснациональных компаний. Здесь решением может стать только развитие международного сотрудничества. В России отдельно стоит обратить внимание на антимонопольные иммунитеты, которые в своём нынешнем виде позволяют транснациональным компаниям злоупотреблять правом в сфере интеллектуальной собственности. Решением данной проблемы, на наш взгляд, является введение оговорки о том, что данные иммунитеты не будут действовать в случае, если хозяйствующий субъект своими действиями создаёт возможность ограничения или устранения конкуренции.

Апробация результатов исследования состоит в публикации в научном журнале Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева статьи, посвящённой проблеме привлечения к ответственности материнской компании транснациональной компании.

Магистерская работа состоит из введения, трёх глав, заключения, а также списка используемой литературы и используемых источников.

Во введении раскрывается актуальность темы исследования, ставятся цели и задачи исследования, а также раскрывается теоретико-методологическая основа исследования.

В первой главе даётся общая характеристика транснациональной компании, даётся определение понятия и признаки транснациональной компании, а также раскрывается история становления транснациональных компаний.

Во второй главе рассматривается правовой статус транснациональных компаний в целом и их структурных элементов в частности, а также раскрывается вопрос о соотношении элементов правового статуса юридического лица и транснациональной компании.

В третьей главе рассматриваются проблемы правового статуса и участия транснациональных компаний в гражданском обороте, а также предлагаются некоторые пути их разрешения.

В заключении содержатся выводы, сделанные по результатам исследования.

Глава 1 Общая характеристика транснациональной компании

1.1 Понятие транснациональной компании

На данный момент отсутствует единое определение понятия транснациональной компании. Необходимо также сделать важную оговорку о том, что термин «транснациональная компания» синонимичен более распространённому как в науке, так и публицистике термину «транснациональная корпорация». При этом, если на международном уровне есть различные подходы к определению понятия транснациональной корпорации, то на уровне национального права данный термин если и используется, то зачастую в контексте налогового или таможенного законодательства, либо вовсе в актах декларативного характера, где понятие даётся без определения.

Так, ЮНКТАД определяет транснациональную корпорацию как предприятие, образованное в любой организационно-правовой форме и состоящее из материнских и контролируемых зарубежных предприятий, размещенных, соответственно, в стране базирования и принимающей стране.

В Кодексе поведения ТНК, разработанном специальной Межправительственной комиссией ООН, под транснациональной корпорацией понимается предприятие, независимо от страны происхождения и формы собственности, имеющее отделения в двух или более странах, независимо от юридической формы и сферы деятельности этих отделений, которые функционируют в соответствии с определенной системой принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и общую стратегию через один или несколько центров по принятию решений, и в рамках которой отделения таким образом связаны между собой и одно или несколько из них может управлять остальными отделениями [112, с.406].

В Конвенции СНГ о транснациональных корпорациях под транснациональной корпорацией понимается юридическое лицо, либо

совокупность юридических лиц, имеющее в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество на территориях двух и более Сторон; образовано юридическими лицами двух и более Сторон; зарегистрировано в качестве корпорации в соответствии с указанной Конвенцией [34].

ЭКОСОС в своих «Нормах, касающиеся обязанностей транснациональных корпораций и других предприятий в области прав человека» определяет транснациональную корпорацию как субъект экономической деятельности, производящий свои операции более чем в одной стране, или группу субъектов экономической деятельности, производящих свои операции в двух или более странах, независимо от того, в какой юридической форме они выступают, находятся ли в своей собственной стране или стране, в которой осуществляются операции, а также независимо от того, осуществляют ли они свою деятельность в индивидуальном или коллективном качестве.

В доктрине также имеется целый ряд различных подходов. Так, по К. Шмитгоффу транснациональная компания представляет собой группу компаний, имеющих разную национальную принадлежность, но при этом связанных посредством движения акций, управленческого контроля или заключения договора и представляющих экономическое единство.

М.А. Манукян приходит к выводу, что транснациональная компания есть совокупность юридических и неюридических лиц, имеющих различный личный закон, учрежденных и действующих в трех и более странах с наличием одной или нескольких головных компаний на основе экономического единства и определенной интегрированной системой принятия решений.

В соответствии с определением Р.О. Фатхуллина транснациональная компания – это экономически единая структура, состоящая из юридических лиц, создаваемых и действующих на территории двух или более государств, имеющих различный национальный закон, причем экономическое единство достигается за счет управленческих решений головной компании [89, с.89].

А.В. Асосков полагает, что транснациональная компания представляет собой организацию, включающую в свою структуру несколько юридических лиц на территории двух и более государств.

Малкольм Н. Шоу в своих трудах даёт определение транснациональной компании как частной экономической организации, состоящей из нескольких юридических подразделений, связанных вместе материнской корпорацией, и различающихся по размеру и распространённости среди транснациональных корпораций [42, с.85].

Вообще, можно отметить, что в юриспруденции наиболее распространён подход, согласно которому транснациональная компания представляет собой группу компаний, находящихся в юрисдикции разных стран, связанных между собой акциями, системой управления, соглашениями и договорами. То есть, акцент чаще всего делается на экономическом единстве при юридической множественности и выделении главной материнской компании, с которой все остальные образуют экономическое единство [71, с.51].

Определённый интерес здесь представляют в том числе и подходы к определению транснациональной компании, выработанные в рамках экономической науки, поскольку правовые категории должны адекватно отображать ту реальность, которая в них отражается, а изучением непосредственно хозяйственной деятельности транснациональных компаний занимается именно экономика.

Так, Дж. Даннинг определял транснациональную корпорацию как предприятие, осуществляющее прямые зарубежные инвестиции и владеющее и контролирующее механизмы получения сверхприбыли более чем в одной стране. Дж. Макдональд утверждал, что транснациональной является корпорация, инвестировавшая в заграничные предприятия не менее 20% своего капитала. Г. Перлмуттер указывал, что транснациональной корпорацией может называться только корпорация, которая в состоянии планировать и организовывать свою деятельность в глобальном масштабе. Р. Робинсон относит к транснациональным корпорациям корпорацию, в которой

зарубежное предпринимательство, как в части организационной структуры, так и осуществляемых операций, становится равнозначным деятельности материнской корпорации в стране ее происхождения.

Отечественные экономисты также давали свои определения транснациональным компаниям. Так, А.Ю. Юданов определял транснациональную компанию как фирму, имеющую зарубежные подразделения, в которой все структурные элементы составляют единый механизм в глобальном масштабе в рамках единой стратегии. И.В. Зубарев и И.К. Ключников рассматривали транснациональные корпорации как корпорации, осуществляющие деятельность глобального характера. Э.А. Грязнов определял транснациональную компанию как фирму, владеющую и контролирующую производственные активы в двух и более странах [21, с.251-252].

Вообще, для выведения определения необходимо выделить признаки, характерные для транснациональных компаний на всём пути их развития, и не просто характерные, а генетически связанные между собой.

Первым и совершенно неоспоримым признаком транснациональной компании является осуществление деятельности на территории двух и более государств. Это признак, от которого и стоит отталкиваться, говоря о транснациональных компаниях. Ведь именно ведение деятельности на территории различных государств, с различными правовыми системами и определяет особенности структурного устройства и функционирования транснациональных компаний.

Второй признак, который стоит разобрать, это форма собственности. Некоторые авторы, например, вышеупомянутый Малкольм Н. Шоу, в своих работах указывают, что транснациональная корпорация – это обязательно частный субъект, то есть, находящийся в руках частных лиц. С данным утверждением согласиться довольно сложно. Хотя на самом деле наличие такой позиции объяснимо – интернационализация деятельности государственных предприятий явление всё же сравнительно новое (так, по

данным ЮНКТАД численность государственных ТНК удвоилась за последние десять лет), соответственно, подобная деятельность государственных компаний не получала должного освещения в науке. Принадлежность компании государству даже целиком, не говоря уже о принадлежности государству доли в компании, вовсе не препятствует осуществлению компанией деятельности на территории двух и более государств. Более того, осуществление такими компаниями коммерческой деятельности является абсолютно закономерным следствием развития мировой экономики, поскольку в рамках капиталистической системы проявляется такое важное противоречие государственного хозяйствующего субъекта, как противоречие между декларируемыми целями деятельности во благо общества и государства и фактическим осуществлением деятельности в интересах узкого круга лиц, контролирующих деятельность предприятия, поскольку доходы таких лиц имеют чёткую привязку к доходам предприятия, а с развитием экономики и увеличением роли государства в ней данный аспект проявляется всё более явно. Соответственно, в данном контексте нет никакого противоречия между транснациональными компаниями и государством. Многие компании, в которых есть государственное участие себя активно проявляют именно как транснациональные компании. Здесь можно назвать, в частности, такие компании как Airbus (Франция), General Motors (США), Volkswagen Group (Германия), ENI (Италия). К слову, ЮНКТАД разработано понятие государственной транснациональной компании, в соответствии с которым к государственным транснациональным компаниям относятся те, в которых государство владеет не менее чем десятью процентами активов, либо является крупнейшим акционером или обладает «золотой акцией», то есть имеет в отношении компании управленческие полномочия [10, с.58]. Российские государственные транснациональные компании также имеют место быть. Например, ПАО «Газпром» (совокупная доля государства – более 50%) и ПАО АЛРОСА (совокупная доля государства – 66%) [60, с.12]. Соответственно, можно прийти к выводу, что в транснациональная компания может быть в

любой форме собственности. И здесь не должны вводить в заблуждение слова «корпорация» и «компания», ассоциирующиеся с акционерными обществами. Во-первых, государство, как уже сказано выше, может быть участником и в таком субъекте, а во-вторых, здесь всё же данные термины имеют другое значение – как вид организационно-экономической деятельности, основными признаками которой является наличие единой стратегии и структуры управления, объединения различных форм деятельности и большого числа предприятий и наличия полного цикла деятельности [91, с.54].

Третий важный признак – это форма, в которой транснациональная компания осуществляет свою деятельность за рубежом. Многие авторы, говоря о транснациональных компаниях, указывают, что транснациональные компании представляют собой группы связанных между собой юридических лиц, действующих на территории различных государств. И это справедливо, поскольку транснациональные компании чаще всего осуществляют свою деятельность через юридически самостоятельные организации, что даёт им целый ряд преимуществ.

При этом, именно здесь, кроется ключевая особенность транснациональных компаний как субъекта международного частного права. Возвращаясь к признаку осуществления транснациональной компанией хозяйственной деятельности на территории двух и более государств, необходимо отметить, что в структуре транснациональной компании должно быть минимум два юридически самостоятельных субъекта, находящихся в юрисдикции разных государств.

Именно наличие в организационной структуре транснациональной компании двух и более формально самостоятельных организаций делает транснациональные компании особым субъектом международного частного права. Здесь можно согласиться с позицией Л.А. Лунца, утверждавшего, что сущность транснациональной компании заключается в юридической множественности при экономическом единстве [48, с.104]. Без этого признака говорить о транснациональной компании как об особом

субъекте международного частного права невозможно – в этом случае, речь бы шла об обычном юридическом лице (либо об ином хозяйствующем субъекте), которое просто распространило свою деятельность за пределы своей страны.

Однако всё же этим способы распространения деятельности транснациональных компаний на территорию других государств не ограничиваются.

Помимо создания формально самостоятельных юридических лиц транснациональные компании на территории других государств нередко открывают филиалы и представительства. В частности, из-за требований законодательства принимающего государства. Так, в Российской Федерации был принят ФЗ «О деятельности иностранных лиц в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» на территории Российской Федерации», в соответствии с которым иностранные лица, владеющие информационными ресурсами в сети «Интернет», доступ к которым в течение суток составляет более пятисот тысяч пользователей, находящихся на территории Российской Федерации, а также если на информационном ресурсе которого предоставляется и (или) распространяется информация на государственном языке Российской Федерации, республик Российской Федерации или иных языках народов Российской Федерации, либо на информационном ресурсе распространяется реклама, направленная на привлечение внимания потребителей, находящихся на территории Российской Федерации, либо иностранное лицо осуществляет обработку сведений о пользователях, находящихся на территории Российской Федерации, либо иностранное лицо получает денежные средства от российских физических и юридических лиц, такое иностранное лицо обязано с 1 января 2022 года создать филиал, или открыть представительство, или учредить российское юридическое лицо и обеспечить их функционирование на территории Российской Федерации. Причём такое представительство должно обеспечить прием и рассмотрение обращений российских граждан, организаций к

иностранному лицу, представление интересов иностранного лица в судах и принятие мер на территории Российской Федерации по ограничению доступа к информации и (или) удалению информации, распространяемой с нарушением законодательства Российской Федерации на информационном ресурсе иностранного лица, если такая обязанность предусмотрена законодательством Российской Федерации об информации, информационных технологиях и о защите информации [102]. Подобные требования встречаются и в других странах, например, в Турции.

Также необходимо помнить и о договорных формах распространения деятельности. Во-первых, это разного рода инвестиционные соглашения. Так, российским законодательством предусмотрена возможность создания инвестиционного товарищества, в соответствии с которым двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и осуществлять совместную инвестиционную деятельность без образования юридического лица для извлечения прибыли [100]. Основой для внедрения в России такой конструкции стал опыт зарубежных стран, где уже долгое время действует институт ограниченного партнёрства, в рамках которого один или несколько участников, являющихся генеральными партнёрами, осуществляют полный контроль и управление деятельностью партнёрства, а остальные члены выполняют функцию пассивных инвесторов [50, с.42]. Есть и другие договорные формы – например, создание консорциума, в рамках которого самостоятельные юридические лица объединяются для решения конкретных задач. Так, законодательством Бразилии предусмотрена такая возможность, причём в бразильском Законе об акционерных компаниях прямо указано, что консорциум хоть и имеет коммерческую природу, но он не может преследовать цели распределения прибыли, поскольку консорциум не образует собственного уставного капитала [54, с.236-237].

Также немаловажной в современном мире формой распространения транснациональными компаниями своей деятельности на территорию других стран является договор коммерческой концессии (франчайзинг), получивший

особое распространение в последнее десятилетие. Согласно российскому законодательству, по договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау) [15]. Договор коммерческой концессии предусматривает использование комплекса исключительных прав, деловой репутации и коммерческого опыта правообладателя в определенном объеме указанием или без указания территории использования применительно к определенной сфере предпринимательской деятельности. Такая конструкция также весьма удобна и привлекательна для транснациональных компаний, поскольку позволяет продвигать свою деятельность на территорию других стран и оптимизировать расходы на продвижение, поскольку значительная их часть ложится на пользователя. Через договор коммерческой концессии на территории иностранных государств активно работают такие транснациональные компании как McDonalds, General Motors, Baskin Robbins и другие.

Таким образом, можно сделать вывод, что транснациональные компании могут в самых различных формах осуществлять деятельность на территории иностранных государств, но в структуре транснациональной компании обязательно должно быть минимум два формально самостоятельных хозяйствующих субъекта, находящихся в разных юрисдикциях. На практике же эти формы всегда тесно связаны друг с другом – например, договоры франчайзинга нередко заключаются через представительства или дочерние компании.

Также с учётом разнообразия форм распространения деятельности нужно учесть, что транснациональная компания необязательно представляет

собой группу, включающую в себя исключительно юридические лица и их филиалы. Более того, с учётом международного характера деятельности транснациональных компаний важно учесть, что законодательства некоторых стран – например, Германии, Бразилии и Португалии признают в качестве субъектов гражданского права группы юридических лиц [110, с.60]. То есть, даже часть транснациональной компании, находящаяся в пределах одной страны может представлять собой более сложный субъект, чем одно юридическое лицо.

При этом безусловно стоит признать, что основой транснациональной компании является институт юридических лиц, поскольку хозяйствующие субъекты, даже не признаваемые в рамках законодательства юридическими лицами в конечном счёте всегда восходят в правовом статусе именно к статусу юридического лица.

В контексте юридического рассмотрения вопроса о понятии и признаках транснациональной компании несколько выпадает и признак монополизма, являющийся в экономическом плане одним из ключевых признаков транснациональной компании, поскольку монопольное положение на рынке невозможно привязать к правовому определению субъекта, особенно с учётом международного характера деятельности рассматриваемого субъекта. Единого международного антимонопольного законодательства, разумеется, не существует, а в разных государствах подходы к монополизму могут существенно различаться. Различаться может и положение компании на рынках различных государств. Безусловно, для распространения предпринимательской деятельности на территорию других государств требуются значительные финансовые ресурсы и устойчивое положение на рынке, однако в конечном счёте это находит крайне слабое отражение на правовых формах деятельности транснациональных компаний.

Ещё один важный признак – обязательное наличие материнской компании, центра, ядра транснациональной компании, которая и ведёт политику транснациональной компании, можно сказать, что в узком смысле

это и есть непосредственно сама транснациональная компания. Ведь все остальные структурные элементы транснациональной компании, в том числе формально являющиеся самостоятельными субъектами права, в данном случае занимают сугубо подчинённое положение и работают в интересах материнской компании. То есть, в конечном счёте интересы транснациональной компании совпадают во всём с интересами материнской компании, и вся структура в итоге работает в интересах и под руководством материнской компании. Как указывала Л.А. Ляликова, экономическое единство, являющееся существенной чертой ТНК и смыслом ее существования, заключается именно в наличии центра управления ТНК, который вырабатывает общую политику, общие принципы деятельности, принимает решения, обязательные для всех компаний, входящих в состав ТНК [32, с.13]. Соответственно, должны быть и дочерние компании – но не в узком смысле как компании, в которых есть некоторая доля материнской компании, а как субъекта, подчинённого материнской компании и выступающего своеобразным проводником политики транснациональной компании на территории иностранного государства. И здесь также важно понимать, что формы, в которых материнская компания руководит деятельностью всей транснациональной компании могут быть самыми разнообразными – вплоть до фактического управления через аффилированных лиц, чья роль может быть даже никоим образом не отображена в документах материнской и дочерней компании.

Таким образом, исходя из разобранных выше признаков, можно вывести следующее определение транснациональной компании:

Транснациональная компания – это хозяйствующий субъект, осуществляющий предпринимательскую деятельность на территории двух и более государств, в структуре которого всегда имеется две или более юридически самостоятельных организации, находящиеся в юрисдикции разных государств, а также выделяется материнская компания, определяющая политику всей транснациональной компании.

1.2 История развития транснациональных компаний и их значение в современном мире

О возникновении полноценных транснациональных корпораций в современном их понимании можно говорить, начиная с конца XIX века. Это стало следствием качественных изменений в мировой экономике. Именно в этот период капитализм чистой конкуренции перерастает в империализм – высшую стадию капитализма, характеризуемую господством монополий и финансового капитала, борьбой между крупными капиталистическими государствами за источники сырья и рынки сбыта [23, с.45]. В силу постепенного укрупнения капитала и его стремления к концентрации сформировались к этому периоду монополии в банковской и промышленной сферах. Далее в силу этого же закона развития капитализма произошло слияние банковского и промышленного капитала, которое и повлекло за собой образование финансового капитала, который, в свою очередь, и осуществляет внешнюю экспансию, поскольку теперь в одних руках концентрируются все необходимые для внешней экспансии инструменты [33, с.136]. В.И. Ленин в своей работе «Империализм как высшая стадия капитализма» указывает, что монополистические объединения капиталистов, картели, тресты, синдикаты, сначала делят между собой внутренний рынок. Однако в условиях капиталистического способа производства внутренний и внешний рынки неизбежно тесно связываются друг с другом, а капитализм к концу XIX века уже создал всемирный рынок. По мере роста вывоза капитала и расширения международных и колониальных связей и «сфер влияния» крупных международных монополистических союзов дело подходило к всемирному соглашению между ними и образованию международных картелей [44, с.61].

Таким образом, транснациональные компании – закономерный результат развития капиталистических отношений, связанный с исчерпанием внутренних рынков и вытекающей отсюда необходимостью расширения сфер приложения капитала для увеличения прибыли.

Именно в контексте империализма и стоит рассматривать транснациональные компании, поскольку транснациональные компании являются продуктом того же процесса, что и переход классического капитализма в стадию империализма, а империализм существует и по сей день.

Первый этап развития транснациональных компаний пришёлся на период с 1870-х гг. XIX века по 1914 год, на становление империализма и вплоть до закономерной точки его развития в виде Первой мировой войны. Промышленная революция спровоцировала взлёт спроса на сырьё, особенно на топливо, чугун и сталь. Всё это привело к обострению противоречий между ведущими империалистическими державами за передел колоний и сфер влияния. С одной стороны, ведущими колониальными державами были Великобритания и Франция, с другой – значительно выросшие в плане промышленного производства Германия и США, а также Япония, Италия и другие государства. В юридическом плане в этот период появляются различные формы «сообществ», представлявших собой, в сущности, монополистические объединения. Это картели, тресты и синдикаты [46, с.148]. Картель представляет собой соглашение между участниками одного рынка, содержание которого направлено на ведение единой и согласованной политики на рынке [8, с.58]. При этом технически управление участниками картеля остаётся в руках прежних контролирующих лиц [83, с.185]. Синдикат – союз предприятий одной отрасли, ликвидирующий самостоятельность компаний путём контроля производства и организационного объединения сбыта [52, с.296]. Трест – организационно оформленное монополистическое объединение, при котором входящие юридические лица теряют свою самостоятельность. Такие объединения в этот период не имели в большинстве стран чётких правовых форм, но они оформлялись через уже имевшиеся нормы частного права. Например, в Российской Империи действовал ряд синдикатов – «Продамет», «Медь», «Продвагон», «Продуголь» сосредоточивших в своих руках порядка 80% производства отдельных видов

продукции [37, с.78]. Чаще всего в таких синдикатах участвовали и иностранные компании. Можно вспомнить ряд крупных компаний, действовавших на территории Российской Империи – например, «Товарищество нефтяного производства братьев Нобель», Standart Oil, The Royal Dutch Schell и других, в сущности являвшихся трестами либо синдикатами. В поисках наилучших средств для достижения монополистических целей торгово-промышленный капитал использовал все формы гражданских и торговых товариществ. Так как синдикаты и тресты в России не были легализованы, то они возникали в основном в виде акционерных обществ. При этом монополистические объединения могли создаваться либо из того фактически монопольного положения, которое занимали на рынке крупнейшие компании, либо путём договорных отношений, которые со временем могли стать уже организационными отношениями, либо через централизацию крупных пакетов акций. В случае необходимости акционерная форма являлась удобной формой для конструирования монополистических структур, чтобы не менять формальный статус входящих в них предприятий.

В странах Западной Европы – например, в Германии и Великобритании, хотя и отсутствовали специальные законы о торгово-промышленных объединениях, отношение к ним представлялось достаточно лояльным.

В Германии к ним на практике применялись постановления гражданского и торгового права, касающиеся договоров или же обществ и союзов.

В Великобритании в отношении предпринимательских союзов в основном применялось правило, согласно которому признавались недействительными соглашения, исключающие свободу конкуренции и ведущие к полной монополии.

В США особенно широкое развитие получили именно тресты. Здесь первым законом в области союзного законодательства, направленного против злоупотреблений трестов, являлся Союзный Торговый закон, который был

принят 4 февраля 1887 года и который применялся первоначально исключительно к железнодорожным и паровым предприятиям [40, с.204-205].

То есть, на первом этапе мы видим только становление монополистических объединений как субъектов права, в том числе и с участием иностранного капитала. Таким образом, на этом этапе уже можно говорить о становлении полноценных транснациональных компаний как субъектов международного частного права.

Второй этап развития транснациональных компаний пришёлся на период с 1918 по 1939 год, на период так называемого «Интербеллума». Первая мировая война, ставшая прямым следствием конкуренции между ведущими империалистическими державами, привела к перераспределению рынков и изменениям в ролях государств (например, заметно возросло влияние США в мировой экономике), но не сняла имевшихся противоречий. В этот период продолжается развитие транснациональных компаний. Данный период характеризуется экономическими кризисами (в частности, Великой депрессией) и началом конца колониальной системы. При этом развивается, в частности, транснациональная деятельность банков, а также в производстве вооружений, что было особенно прибыльно в данный период, поскольку Вторая мировая война была лишь вопросом времени. Здесь стоит отдельно выделить компании нацистской Германии – такие, как *Stallverein*, *ThyssenKrupp*, *Siemens-Schukert*, *IG Farbenindustrie* [111, с.127]. Они даже получили некоторые властные полномочия, поскольку через гильдии могли официально оказывать влияние на экономическую политику государства [51, с.87-89]. Можно также выделить государственную финансово-промышленную корпорацию *Reichswerke Hermann Göring*, созданную по инициативе Германа Геринга в 1937 году и действовавшую в горнодобывающей и металлургической отрасли. На первых этапах Второй мировой войны данная корпорация заметно обросла активами и подорвала позиции тех монополистов, которые к этому моменту не успели занять

ключевых постов в правительственном механизме по управлению хозяйством [11, с.74-75]. Пример нацистской Германии – это пример наиболее неприкрытого влияния транснациональных компаний, чьи интересы выходят далеко за пределы своей страны, на государство. Крупный финансовый капитал оказывал содействие нацистскому режиму в обмен на привилегии и на экономическую выгоду – взаимодействие немецких транснациональных компаний доходило до использования труда узников нацистских лагерей. В юридическом же плане здесь интерес представляет сращивание транснациональных компаний с государством, отдалённо напоминающее наделение государственными полномочиями колониальных компаний.

Третий этап развития транснациональных компаний пришёлся на период с 1945 по 1971 год. Данный период характеризуется распадом колониальной системы, установлением биполярного мира, где друг другу противостояли капиталистический и социалистический блоки. Для транснациональных компаний этот период сложился весьма противоречиво. С одной стороны, значительно сузилась область деятельности, сократились рынки сбыта и сырья за счёт ухода множества стран в социалистический лагерь. Также существенно изменилась социально-экономическая политика США и стран Западной Европы, что также нанесло удар по прибылям в том числе и транснациональных компаний. С другой, процесс интернационализации капитала не остановился и значительное развитие получили механизмы осуществления предпринимательской деятельности на международном уровне, в том числе и правовые механизмы. Так, в этот период появляется ряд международных организаций – ООН, МВФ, Всемирный банк, ОЭСР и так далее [80, с.172]. В сущности, появляется множество площадок для взаимодействия между государствами, в том числе относительно предпринимательской деятельности. Это способствовало гармонизации и унификации международного частного права. В рамках данных процессов происходит не только создание однородных норм в различных правовых системах, но и приведение их к единообразию. Формы обычно здесь

выделяются две – урегулирование какой-либо сферы отношений международным договором и приведение различными государствами своих законодательств под общий знаменатель [26, с.113]. Так, в структуре ООН была создана комиссия по праву международной торговли – ЮНСИТРАЛ, в цели деятельности которого входит повышение уровня координации и сотрудничества в сфере правовой деятельности международных и региональных организаций, действующих в области права международной торговли, а также обеспечение верховенства права на национальном и международном уровнях в этой области. Здесь также стоит отметить процесс интеграции внутри Европы и укрепления позиций американского капитала на её территории, что получило своё выражение в открытии многочисленных штаб-квартир американских компаний на территории Западной Европы. Что же касается колониальной системы, финансовый капитал просто изменил схему эксплуатации покорённых стран с прямого военно-политического диктата на неравномерные торговые отношения, ставшие результатом отсталости стран периферии, к которой, к слову, приложили руку и колонизаторы прошлого [13, с.21-22]. Таким образом, можно увидеть, что на данном этапе происходит качественная трансформация структуры деятельности транснациональных компаний.

Четвёртый этап развития транснациональных компаний продолжался с 1971 по 1989 год. Этот период характеризуется переходом ведущих капиталистических стран к политике неолиберализма, то есть с постепенным уменьшением влияния государства на экономику [38, с.39].

Именно на этот период приходится в значительный подъём транснациональных компаний. С одной стороны, значительно смягчились требования государств к хозяйствующим субъектам, с другой – постепенно увеличились возможности для вывоза капитала в страны с дешёвой рабочей силой – особенно важным моментом здесь стали рыночные реформы в Китае, открывшие для европейских и американских транснациональных компаний с одной стороны крайне объёмный рынок, а с другой – доступ к дешёвой

рабочей силе, что позволило за счёт эксплуатации низкооплачиваемых работников значительно увеличить прибыли транснациональных компаний.

В правовом смысле в этот период транснациональные компании в силу своего могущества, которое стало уже невозможно игнорировать, обретают черты полноценного субъекта международного частного права. На уровне международных организаций появляются различные предложения по регулированию деятельности транснациональных компаний, а также совершаются первые попытки сформулировать легальное определение транснациональной компании. В 1974 году были приняты Генеральной Ассамблеей ООН была принята Декларация об установлении нового международного экономического порядка, провозгласившая необходимость уважения суверенитета государств, на территории которых действуют транснациональные компании, и Программа действий по установлению нового международного экономического порядка, предусматривавшая выработку, принятие и имплементацию международного кодекса поведения ТНК [94, с.47-48]. К 1978 году был разработан и принят ЭКОСОС проект Кодекса поведения ТНК. Основной упор был сделан на противодействие коррупции и монополизму, а параллельно в рамках ООН шла работа по урегулированию международной торговли. Однако все эти международные инициативы не нанесли существенного удара по позициям ТНК в силу отсутствия между ведущими государствами точек соприкосновения по целому ряду вопросов, а также в силу экономического могущества и влияния транснациональных компаний, которым не было выгодно международное регулирование их деятельности. Однако здесь они получили заметное правовое оформление уже как специфический субъект международного частного права.

В пятый период развития транснациональных компаний, а именно с 1989 по 2008 год, продолжается процесс глобализации, чему дополнительным подспорьем стала гибель социалистического блока, открывшая для транснациональных компаний ранее недоступные рынки. При этом в странах,

в которых произошла реставрация капитализма, также стали появляться свои транснациональные компании – например, в России, где к таковым можно отнести, в частности, некоторые компании, работающими на нефтегазовом рынке (например, ПАО «Газпром», ПАО «Лукойл» и другие), сюда же можно отнести государственную корпорацию «Росатом». Продолжались процессы интеграции и в правовом смысле – так, в 1992 году был образован Европейский союз, создавший на территории Европы единое экономическое пространство, а в Америке в том же году была образована НАФТА. В 1995 году на базе ГАТТ была образована ВТО. В 1998 году заключается Конвенция СНГ о транснациональных корпорациях, где, в частности, даётся ранее приведённое определение понятия транснациональной корпорации. Данная конвенция содержит преимущественно коллизионные нормы, однако материальные нормы в ней тоже содержатся – например, в согласно статье 4 указанной Конвенции регистрация подтверждается выдачей свидетельства установленного образца, содержащего полное наименование и организационно-правовую форму корпорации с обязательным включением в него словосочетания «транснациональная корпорация». Российская Федерация в 2003 году вышла из данной Конвенции.

Шестой период развития транснациональных компаний начался в 2008 году и продолжается по сей день. Для этого периода характерно обострение противоречий между государствами, а также смещение экономической политики государств в сторону протекционизма. При этом развитие получает, в частности, БРИКС, так, в его рамках появился Новый банк развития, призванный заполнить ниши, не заполненные Всемирным банком и Азиатским банком развития [7, с.179-180]. Положение транснациональных компаний при всём при этом всё такое же ведущее в мировой экономике – на них приходится порядка 70% всей мировой торговли, 50% всего мирового производства и 80% от всех зарегистрированных патентов [115, с.925]. Последнее особенно важно, поскольку демонстрирует не просто

доминирующую, но и направляющую роль транснациональных компаний в современной мировой экономике.

В общем, влияние транснациональных компаний колоссально. Оно настолько велико, что уже звучат предложения о признании транснациональных компаний не просто как субъекта международного частного права, а как субъекта международного публичного права. Однако транснациональные компании всё же не удовлетворяют признакам субъекта международного права, сформулированным Международным Судом ООН в решении по так называемому «Делу Бернадотта». Эти признаки включают в себя право предъявлять претензии в отношении нарушений международного права, осуществлять международно-правовые права и обязанности, пользоваться привилегиями и иммунитетами от национальных юрисдикций и право подписания международных договоров в области международного правопорядка [127, с.160]. Таких признаков у транснациональных компаний нет, поскольку они являются в первую очередь хозяйствующими субъектами, а в международном публичном праве речь всё же идёт о политических субъектах. Политическое влияние, коим некоторые транснациональные компании обладают, является только производным от влияния экономического.

Исходя из сказанного в настоящей главе, можно сделать следующие выводы:

Транснациональные компании в современном виде появились в конце XIX века и получили значительное развитие в течение XX века, получив в значительной степени и своё правовое оформление. Транснациональные компании представляют собой главного экономического субъекта эпохи империализма, продолжающейся и по сей день, поскольку именно они занимают ведущее положение практически во всех отраслях современной мировой экономики. Так, на данный момент на долю транснациональных компаний приходится порядка 70% всей мировой торговли, 50% всего мирового производства и 80% от всех зарегистрированных патентов. В силу

своего экономического могущества они имеют и значительный политический вес, который настолько велик, что на данный момент уже поднимается вопрос о признании транснациональных компаний субъектом международного публичного права, и, хотя такой подход к правовому статусу транснациональных компаний всё же и представляется неверным, игнорировать наличие такого предложения не стоит.

При этом всё ещё отсутствует единый подход к определению понятия транснациональной компании, при том что попытки систематизировать правовое регулирование деятельности транснациональных компаний предпринимались даже на уровне ООН. Есть несколько различных определений на уровне международных организаций, а на национальном уровне понятие «транснациональная компания» в контексте частного права не используется.

Центральным признаком транснациональной компании является осуществление предпринимательской деятельности на территории двух и более государств, при этом в организационной структуре транснациональной компании обязательно наличие двух и более формально самостоятельных организаций, находящихся в юрисдикции разных государств, что и позволяет считать транснациональные компании отдельным субъектом международного частного права, характеризуемым экономическим единством при юридической обособленности. Говорить здесь стоит именно об организациях, поскольку таким структурным элементом транснациональной компании может выступить и организация, не имеющая статуса юридического лица, хоть институт юридического лица и является правовым базисом существования транснациональных компаний. При этом, иные формы распространения транснациональной компанией своей деятельности на территорию иностранных государств (например, создание филиалов и представительств, договорные формы) также нельзя игнорировать – чаще всего, транснациональные компании, руководствуясь экономической выгодой, комбинируют все возможные формы.

Форма собственности в контексте признаков транснациональной компании значения не имеет, поскольку транснациональные компании вполне могут быть и государственными. Особенно данное утверждение актуально в XXI веке, когда количество государственных транснациональных компаний за короткий временной отрезок увеличилось практически вдвое, что уже начинает отображаться и в актах международных организаций.

Стоит отметить, что в правовом контексте выпадает и признак монополизма, являющийся в экономическом плане одним из ключевых признаков транснациональной компании, поскольку монопольное положение на рынке невозможно привязать к правовому определению субъекта, особенно с учётом международного характера деятельности рассматриваемого субъекта, и расхождений как в подходах к монополизму в различных государствах, так и в различающемся положении компаний на различных рынках.

Также важным признаком является наличие в организационной структуре транснациональной компании материнской компании, центра, ядра транснациональной компании. Соответственно, должны в такой структуре быть и дочерние компании – но не в узком смысле как компании, в которых есть некоторая доля материнской компании, а как субъекта, подчинённого материнской компании и выступающего своеобразным проводником политики транснациональной компании на территории иностранного государства.

Таким образом, транснациональная компания – это хозяйствующий субъект, осуществляющий предпринимательскую деятельность на территории двух и более государств, в структуре которого всегда имеется две или более юридически самостоятельных организации, находящиеся в юрисдикции разных государств, а также выделяется материнская компания, определяющая политику всей транснациональной компании.

Глава 2 Правовой статус транснациональной компании

2.1 Правовое регулирование статуса транснациональной компании в международном и российском праве

Правовой статус транснациональной компании, равно, как и правовой статус любого субъекта права состоит из трёх компонентов – прав, обязанностей и ответственности. В контексте международного частного права важнейшим пунктом определения правового статуса является личный закон.

Здесь важно не смешивать понятий «национальность» и «личный закон». Личный закон определяет применимое право сугубо в рамках частноправовых отношений, а национальность применяется в публичных правоотношениях [24, с.24].

В соответствии с российским законодательством, на основе личного закона юридического лица определяются, в частности: статус организации в качестве юридического лица, организационно-правовая форма юридического лица, требования к наименованию юридического лица, вопросы создания, реорганизации и ликвидации юридического лица, в том числе вопросы правопреемства, содержание правоспособности юридического лица, порядок приобретения юридическим лицом гражданских прав и принятия на себя гражданских обязанностей, внутренние отношения, в том числе отношения юридического лица с его участниками, способность юридического лица отвечать по своим обязательствам, вопросы ответственности учредителей (участников) юридического лица по его обязательствам [17].

Поскольку в основании транснациональной компании как субъекта международного частного права стоит юридическое лицо, личный закон транснациональной компании следует определять по правилам, применяемым для юридических лиц.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ личным законом юридического лица считается право страны где юридическое лицо учреждено,

иначе говоря применяется теория инкорпорации. По отношению к юридическим лицам, учреждённым на территории иностранных государств, но ведущим свою основную деятельность преимущественно на территории Российской Федерации, действует правило, в соответствии с которым к требованиям об ответственности по обязательствам юридического лица его учредителей (участников), других лиц, которые имеют право давать обязательные для него указания или иным образом имеют возможность определять его действия, применяется российское право либо по выбору кредитора личный закон такого юридического лица.

При этом российским же законодательством предусмотрена возможность обретения иностранной компанией статуса международной компании либо международного фонда путём регистрации в Российской Федерации и изменения таким образом своего личного закона на право Российской Федерации [98].

Также при вхождении в состав Российской Федерации Республики Крым и города Севастополя использовалась теория оседлости, поскольку возможность зарегистрироваться в Российской Федерации была предоставлена юридическим лицам, которые имели место нахождения постоянно действующего исполнительного органа на территории Республики Крым или территории города федерального значения Севастополя на день их принятия в Российскую Федерацию [97].

Нельзя забывать и о том, что важнейшую роль в определении личного закона играют международные договоры, хотя на данный момент, если проанализировать действующие международные договоры Российской Федерации, в них преимущественно применяется та же теория инкорпорации, поэтому большинство международных договоров не меняет по сути правил определения личного закона относительно имеющих в национальном законодательстве Российской Федерации. Однако некоторые исключения всё же имеются – в Соглашении между Правительством Российской Федерации и Правительством Греческой Республики о поощрении и взаимной защите

капиталовложений применяются одновременно и теория инкорпорации, и теория оседлости [85]. Также в некоторых актах применяется теория контроля, в частности, в Соглашении между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Филиппины о поощрении и взаимной защите капиталовложений [86].

Вообще, на международном уровне деятельность транснациональных компаний урегулирована довольно слабо. Это объясняется самой природой международного частного права в основании которого лежит право коллизии. Однако всё же есть акты, непосредственно затрагивающие транснациональные компании. В основном, эти акты направлены на стимулирование транснациональных компаний к так называемому ответственному ведению бизнеса.

Первым среди таких актов стоит назвать Трёхстороннюю декларацию принципов, касающихся многонациональных корпораций и социальной политики, принятой МОТ в 1977 году. В декларации прямым текстом указывается, что действия многонациональных корпораций по организации своей деятельности за пределами национальной территории может вызывать неправомерную концентрацию экономической мощи и противоречить целям национальной политики и интересам работников. В декларации содержится указание на обязанность многонациональных корпораций уважать и соблюдать суверенитет государств и местное законодательство, а также должным образом учитывать особенности страны, в которой осуществляется деятельность корпорации. Указывается также на обязанность не просто соблюдать по крайней мере общепризнанные права человека, но и старательно выявлять, предотвращать, смягчать последствия и представлять отчётность о том, как они устраняют своё фактическое или потенциальное неблагоприятное воздействие на них [93]. Необходимо сказать о том, что данная декларация носит рекомендательный характер и, в сущности, необязательна ни для транснациональных компаний, ни для государств [53, с.138].

Следующий важный акт международного частного права, относящийся к деятельности транснациональных компаний это Глобальный договор ООН от 2000 года. Данный договор хоть и создан по инициативе ООН, но представляет он собой международное неправительственное объединение заинтересованных хозяйствующих субъектов. Цели договора – утверждение десяти принципов, предусмотренных договором, в международной предпринимательской деятельности в качестве ведущих и стимулирование частных субъектов к содействию в части достижения глобальных целей ООН в области защиты прав человека. Среди этих принципов помимо соблюдения признанных международным сообществом прав человека и обеспечения своей непричастности к их нарушению важными непосредственно в контексте международного частного права можно назвать принципы, относящиеся к трудовому праву – свобода ассоциаций и заключение коллективных договоров, недопущение принудительного и детского труда и недопущение дискриминации [6, с.189].

Следующий важный для регулирования деятельности транснациональных компаний международный акт – это Нормы ЭКОСОС, касающиеся обязанностей транснациональных корпораций и других предприятий в области прав человека, принятые в 2003 году. В данном акте подчёркивается роль государства в сфере защиты прав человека, в том числе в отношениях с транснациональными корпорациями [31, с.48]. В акте предписывается транснациональным корпорациям, как и другим предприятиям, не выступать субъектами, извлекающими выгоду из военных преступлений, преступлений против человечности и других нарушений прав человека. Предписывается уважать трудовые права и суверенитет государств. Особый интерес в данном акте представляет положение о защите прав потребителей. Транснациональные компании должны действовать в соответствии с правилами справедливой деловой практики, маркетинга и рекламной деятельности [55]. Также данные нормы предписывается внедрять в деятельность транснациональных компаний и других субъектов

предпринимательской деятельности, с периодической сдачей отчётности об их исполнении. Более того, предписывается включать эти нормы в свои контрактные условия и сделки с контрагентами. Также содержится указание на обязанность транснациональной компании обеспечить незамедлительное, действенное и адекватное возмещение лицам, которым вследствие несоблюдения указанных норм был причинён вред. Данный акт также является рекомендательным, более того – он представляет собой только проект конвенции, и не имеет соответствующей юридической силы [45, с.201-202].

Хронологически последним на данный момент актом ООН, регулирующим деятельность транснациональных компаний, являются Руководящие принципы предпринимательской деятельности в аспекте прав человека. Собственно, транснациональным компаниям, как и вообще хозяйствующим субъектам посвящён один раздел, регулирующий ответственность за соблюдение прав человека. В целом, здесь повторяются положения, уже ранее встречавшиеся в подобных международных актах – предписывается соблюдать права человека, а в случае нарушения прав – устранить или смягчить негативное воздействие на человека, возмещать ущерб и принимать меры по предотвращению нарушений прав человека путём учёта и контроля [82].

В 1976 году были приняты Руководящие принципы ОЭСР для многонациональных предприятий, последняя редакция на данный момент принята в 2011 году. Данный акт, в отличие от предыдущих, действует только для стран-участниц ОЭСР. Российская Федерация не является членом ОЭСР, однако относительно указанного акта примечательна позиция российских властей – Минэкономразвития РФ называет данный акт наиболее полным и комплексным из всех, регулирующих вопросы ответственного ведения бизнеса, и в 2020 году выпустило брошюру «Международные стандарты ответственного ведения бизнеса ОЭСР. Рекомендации для российских компаний» с рекомендациями для российских компаний, представляющими

собой адаптированные нормы указанного акта ОЭСР [59]. Банк России же рекомендует инвесторам изучать информацию о принятии хозяйственным обществом, выступающим объектом инвестиций, или о присоединении к стандартам, кодексам поведения или международным инициативам в области устойчивого развития. Среди инициатив называются, в том числе рассматриваемые Руководящие принципы ОЭСР для многонациональных предприятий [28]. С точки зрения частного права интерес представляют положения о трудовых и производственных правоотношениях, о защите прав потребителей и о защите конкуренции. В положениях, касающихся трудовых правоотношений, выделяются нормы, предписывающие по возможности привлекать к работе местных работников, а также положения о процессе разработки коллективного договора, также внимание уделено вопросам сокращения. В плане защиты прав потребителей стоит выделить положения о предоставлении информации потребителю. Особняком здесь стоит обеспечение досудебных механизмов по урегулированию споров с потребителями, которые должны быть справедливы, эффективны и просты для потребителя. В части защиты конкуренции транснациональным компаниям предписывается регулярно осведомлять своих сотрудников, особенно высшее руководство о важности соблюдения и о содержании антимонопольного законодательства. Также указаны виды монопольных соглашений, от заключения которых стоит воздержаться, а именно: ценовой сговор, сговор на торгах, введения ограничений или квот на производство, а также разделения или дробления рынков путём распределения клиентов, поставщиков, территорий или направлений коммерческой деятельности [81].

В целом, можно отметить, что на международном уровне в отношении транснациональных компаний закреплены только самые базовые нормы, вроде необходимости соблюдения прав человека. Более того, они носят сугубо рекомендательный характер и относятся к так называемому «мягкому праву» [47, с.276]. При этом, даже не все из приведённых международных актов имеют соответствующую юридическую силу. Правовой статус юридических

лиц, являющихся основой транснациональных компаний, также на международном уровне не регулируется. Основное же содержание правового статуса транснациональных компаний раскрывается в национальном законодательстве.

Важнейшей особенностью правового статуса транснациональной компании является то, что в структуре транснациональной компании обязательно присутствуют элементы, формально представляющие собой самостоятельные юридические лица. Поэтому в рамках законодательства одной страны чаще всего весь правовой статус транснациональной компании не отображается – отображается лишь правовой статус той части транснациональной компании, которая действует на территории соответствующего государства, причём если речь идёт о стране базирования, то речь можно вести конкретно о статусе юридического лица, а вот в принимающих странах многое будет зависеть от избранной транснациональной компанией формы распространения своей деятельности на территорию конкретного государства.

В соответствии с российским законодательством, юридические лица делятся на коммерческие и некоммерческие организации. Первые обладают общим правовым статусом, вторые – специальным. Очевидно, что юридические лица, так или иначе относящиеся к транснациональным компаниям относятся к коммерческим организациям, хотя здесь всё же есть некоторые исключения.

Коммерческие организации в качестве основной цели деятельности имеют систематическое извлечение прибыли, соответственно, их правовой статус позволяет им осуществлять деятельность по извлечению прибыли без всяких оговорок. В контексте транснациональных компаний интерес представляют коммерческие организации в форме акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью. Разница между ними заключается в структурной организации и порядке осуществления деятельности. Такое разделение продиктовано существующими различиями между мелким и средним предпринимательством с одной стороны и крупным – с другой, хотя

на практике крупный капитал также нередко ведёт свою деятельность в форме общества с ограниченной ответственностью. Для первых была создана форма обществ с ограниченной ответственностью, для вторых – акционерных обществ, что можно увидеть, в частности, в положении о численности участников – в акционерных обществах оно не ограничено, для обществ с ограниченной ответственностью составляет не более пятидесяти. Главное различие заключается в структуре уставного капитала – в случае с ООО он разделён на доли, с АО – на количество акций, в силу чего акционерные общества имеют возможности по привлечению инвестиций путём продажи акций [22, с.60-61].

Некоммерческие же организации создаются с целью осуществления общественно полезной деятельности и могут осуществлять приносящую доход деятельность, если это предусмотрено их уставами, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и, если это соответствует таким целям. В контексте рассмотрения транснациональных компаний, субъектов, всё же ведущих коммерческую деятельность, здесь интерес представляют некоммерческие организации, создаваемые в организационно-правовых формах государственных корпораций и государственных компаний. Это формы, в которых российское государство участвует в экономической жизни страны, в том числе с распространением деятельности на территорию иностранных государств. Особенно здесь можно выделить государственную корпорацию «Росатом». Так, «Росатом» является одним из мировых лидеров в сфере атомной энергетики и имеет свои объекты по всему миру – например, в Индии, Руанде, Китае, Боливии, Турции и многих других странах [12]. Государственной корпорацией является не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного вноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций на основании федерального закона. Государственной компанией признается некоммерческая организация, не имеющая членства и созданная Российской

Федерацией на основе имущественных взносов и на основании федерального закона для оказания государственных услуг и выполнения иных функций с использованием государственного имущества на основе доверительного управления [105]. Особенностью их правового статуса является то, что каждое из таких юридических лиц имеет свой федеральный закон, являющийся одновременно нормативно-правовым актом и выступающий фактически в роли учредительного документа. При этом данные организации, будучи формально некоммерческими имеют весьма широкие возможности для осуществления предпринимательской деятельности. Например, они имеют право инвестирования временно свободных средств. Исключением здесь является только госкорпорация ВЭБ.РФ [69]. При этом фактически государственное имущество находится в собственности указанных юридических лиц [3, с.98]. В связи с этим в литературе часто высказывается мысль, что данные организации фактически являются коммерческими, причём действующими сугубо в интересах узких групп высшего управленческого состава указанных организаций, а процесс их создания был ничем иным как актом скрытой приватизации. Также стоит отметить, что у госкомпаний и госкорпораций есть некоторые государственно-властные полномочия – например, госкорпорация «Роскосмос» вправе издавать свои нормативные акты в космической отрасли [106].

Что же касается правового статуса иностранных юридических лиц, то в соответствии с принципом национального режима иностранным юридическим лицам на территории Российской Федерации за некоторым исключением предоставляется тот же объём прав и обязанностей, что и российским. Однако законодательством Российской Федерации ограничены земельные права иностранных юридических лиц. Во-первых, иностранные юридические лица не могут обладать на праве собственности земельными участками, находящимися на приграничных территориях [25]. Во-вторых, иностранные юридические лица, а также юридические лица, в уставном (складочном) капитале которых доля иностранных граждан, иностранных юридических лиц,

лиц без гражданства составляет более чем 50 процентов, могут обладать земельными участками сельскохозяйственного назначения только на праве аренды [101]. В-третьих, иностранные юридические лица не могут владеть на праве собственности земельными участками в границах морских портов [99].

Огромное значение для правового статуса иностранных хозяйствующих субъектов в России имеет законодательство в сфере иностранных инвестиций.

Из хозяйствующих субъектов законодатель к иностранным инвесторам относит иностранные организации, гражданская правоспособность которых определяется в соответствии с законодательством государства, в котором они учреждены, и которые вправе в соответствии с законодательством указанного государства осуществлять инвестиции на территории Российской Федерации, за исключением организаций, находящихся под контролем гражданина Российской Федерации либо российского юридического лица [104].

Под иностранной же инвестицией понимается вложение иностранного капитала, осуществляемое иностранным инвестором непосредственно и самостоятельно, в объект предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в Российской Федерации в соответствии с федеральными законами. Отдельно выделяется прямая иностранная инвестиция, представляющая собой приобретение иностранным инвестором не менее 10 процентов доли, долей в уставном капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории Российской Федерации в форме хозяйственного товарищества или общества в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации; вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории Российской Федерации; осуществление на территории Российской Федерации иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды некоторых видов оборудования, таможенной стоимостью не менее 1 млн. рублей.

Для иностранных инвесторов предусмотрен национальный режим, однако здесь имеются свои ограничения. Помимо уже приведённых выше ограничений для иностранных юридических лиц, действуют ограничения на участие в организованных торгах, осуществления сделок, направленных на установление контроля над имеющими стратегическое значение в сфере обороны страны и безопасности государства, в сфере страхования, в сфере деятельности средств массовой информации, пользования недрами, деятельности на территориях закрытых административно-территориальных образований, частной охранной деятельности.

Однако помимо ограничений, иностранным инвесторам в Российской Федерации предоставлен целый ряд гарантий.

Гарантии прав иностранных инвесторов представляют собой принятые государством обязательства совершить в отношении иностранного инвестора определённые действия или воздержаться от совершения действий, нарушающих права и законные интересы инвесторов [121, с.184].

Говоря о международно-правовых гарантиях, сразу стоит сказать, что общие гарантии содержатся в таких актах как «Всеобщая декларация прав человека» от 1948 года, Международном пакте 1966 года «О гражданских и политических правах» и Международном пакте 1966 года «Об экономических, социальных и культурных правах». Это касается положений о равенстве всех перед законом и недопустимости нарушения прав человека.

Что же касается специальных гарантий, то для Российской Федерации здесь актуальны несколько международных конвенций.

Во-первых, это «Конвенция об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств» 1965 года. Данная конвенция предусматривает возможность международного рассмотрения споров между государствами и иностранными инвесторами через процедуры примирения или арбитража, что даёт дополнительные гарантии независимости рассмотрения инвестиционных споров [35].

Во-вторых, это «Конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций» 1985 года. В соответствии с ней Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций гарантирует страховую выплату при наступлении подпадающих под гарантии капиталовложения случаев. Это случаи установления ограничений на перевод валюты за пределами принимающей страны ее валюты в свободно используемую валюту или другую валюту, приемлемую для владельца гарантии; экспроприации или других мер, вследствие которых владелец гарантии лишается права собственности, контроля или существенного дохода над своим капиталовложением, за исключением общеприменимых мер недискриминационного характера, обычно принимаемых правительствами с целью регулирования экономической деятельности на своей территории; отказа принимающего правительства от договора с владельцем гарантии или нарушение такого договора, если владелец не имеет возможности обратиться к судебному или арбитражному органу для вынесения решения по иску об отказе от договора или его нарушении, или такой орган не принимает решения в течение разумного периода времени, как это предусмотрено в договорах о гарантии в соответствии с положениями Агентства, или такое решение не может быть исполнено; войны и гражданских беспорядков на территории принимающего государства [36].

Также стоит упомянуть «Договор к Энергетической Хартии» от 1994 года, содержащий в себе положения о гарантиях поощрения, защиты и режима капиталовложений, возмещения убытков, гарантиях в случаях экспроприации, перевода платежей, связанных с инвестициями, суброгации (передачи стороне, возмещающей убытки иностранному инвестору, всех прав и обязанностей в отношении экспроприированных инвестиций, по которым данной стороной иностранному инвестору возмещаются убытки). Однако Российская Федерация в 2009 году вышла из этого договора [73]. Объясняется такое решение тем, что для Российской Федерации энергетическая отрасль имеет стратегическое значение и предпочтительно, чтобы она регулировалась

национальным законодательством. При этом стоит отметить, что указанные гарантии содержатся в том числе в самом законодательстве РФ, что не позволяет говорить о каком-либо снижении объёма правовых гарантий иностранным инвесторам в указанной сфере.

На уровне же национального законодательства гарантии иностранным инвесторам предусмотрены ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», и они включают в себя следующие гарантии: гарантия полной и безусловной защиты прав и законных интересов (в том числе право на заключение третейского соглашения и на третейскую оговорку [90, с.42-43]); гарантия права на осуществление инвестиций на территории Российской Федерации в любых формах, не запрещенных законом Российской Федерации; гарантия компенсации при национализации и реквизиции имущества иностранного инвестора или коммерческой организации с иностранными инвестициями; гарантия от неблагоприятного изменения для иностранного инвестора и коммерческой организации с иностранными инвестициями законодательства Российской Федерации; гарантия обеспечения надлежащего разрешения спора, возникшего в связи с осуществлением инвестиций и предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации иностранным инвестором; гарантия использования на территории Российской Федерации и перевода за пределы Российской Федерации доходов, прибыли и других правомерно полученных денежных сумм; гарантия права иностранного инвестора на беспрепятственный вывоз за пределы Российской Федерации имущества и информации в документальной форме или в форме записи на электронных носителях, которые были первоначально ввезены в Российскую Федерацию в качестве иностранной инвестиции; гарантия права иностранного инвестора на приобретение ценных бумаг; гарантия участия иностранного инвестора в приватизации; гарантия предоставления иностранному инвестору права на земельные участки, другие природные ресурсы, здания, сооружения и иное недвижимое имущество.

2.2 Зарубежный опыт регулирования правового статуса транснациональных компаний

В законодательстве зарубежных стран можно найти исключительные примеры транснациональных форм хозяйствующих субъектов. Это европейское объединение с общей экономической целью и европейская компания.

Европейское объединение с экономической целью обладает правосубъектностью и создаётся в целях осуществления деятельности, содействующей облегчению и развитию экономической деятельности его участников, а также росту и качественному совершенствованию такой деятельности. При этом извлечение прибыли для себя не является целью объединения, а деятельность объединения является сопутствующей к основной экономической деятельности участников [74]. Такая организация не имеет собственного уставного капитала, не вправе привлекать инвестиции и финансируется только участниками, солидарно несущими полную ответственность по долгам объединения. Также ограничена численность штата сотрудников объединения – не более 500 человек. Не вправе объединение также осуществлять управление за деятельностью как своих участников, так и других предприятий. Также в случае наличия законодательных ограничений в соответствующей стране ЕС объединение не вправе выдавать займы директору, а также лицам, связанным с директором. Создаётся такое объединение на основании договора и подлежит регистрации в государстве, в котором указан юридический адрес объединения. Можно отметить, что Европейское объединение с экономической целью имеет статус юридического лица во всех странах Евросоюза, за исключением Германии и Италии, что обуславливается особенностями налогового законодательства этих стран, а именно тем, что таким образом данным государствам проще выполнить требование об освобождении объединения от налога на прибыль. Состав участников объединения должен включать в себя как минимум две

организации, органы управления которых находятся в двух разных странах ЕС, либо двух физических лиц, осуществляющих свою основную деятельность в двух разных странах ЕС, либо одной организации и одного физического лица, в двух разных странах ЕС находятся органы управления первого, а второй ведёт свою основную деятельность. Объединение свободно в формировании своих органов управления, однако обязательно наличие общего собрания членов и исполнительного органа в лице одного или нескольких директоров.

Функционально Европейское объединение с экономической целью способствует развитию трансграничных связей внутри ЕС между субъектами малого и среднего предпринимательства, поскольку для крупного бизнеса в силу отсутствия возможности привлечения инвестиций и ограничения численности штата данная форма не представляет интереса, а для малого и среднего – напротив, поскольку открывает возможности осуществления трансграничной деятельности при сравнительно невысоких затратах. Таким образом, субъекты, учредившие объединение, получают выход на рынки, на которые самостоятельно не смогли бы выйти и между собой распределяют задачи по выполнению полученных заказов, объединение, в свою очередь, выступает координатором деятельности своих участников.

Другая наднациональная форма юридического лица в рамках ЕС – Европейская компания, отвечает уже реализации интересов крупного капитала. На данный момент в данной форме действует целый ряд крупных европейских компаний – например, Allianz SE (Германия), Airbus Group SE (Нидерланды), Porsche Automobil Holding SE (Германия) и многие другие. В плане правового статуса Европейская компания является аналогом акционерного общества и по вопросам, не урегулированным Регламентом о Статуте Европейской компании права и обязанности данных субъектов регулируются положениями соответствующего национального законодательства об акционерных обществах [75]. Соответственно, здесь имеется возможность привлечения дополнительных инвестиций, а акционеры

несут риск в размере стоимости принадлежащих им акций и не отвечают по общему правилу своим имуществом по долгам компании. Помимо характерных для европейских компаний традиционных преимуществ организационно-правовой формы акционерного общества, можно отметить возможность переносить место регистрации в пределах ЕС без осуществления процедуры ликвидации и регистрации в другом государстве. В европейской компании должен быть транснациональный состав участников в рамках ЕС – причём участниками могут выступать исключительно юридические лица, созданные в соответствии с законодательством государства-члена ЕС и имеющего находящиеся в пределах ЕС органы управления [76, с.108]. Немаловажным в правовом плане аспектом является и положение о гарантии надлежащего уровня представительства трудящихся в органах управления. Однако в государствах, право которых не предусматривает участия трудящихся в органах управления акционерного общества могут создаваться европейские компании без представительства трудящихся в органах управления. На практике же участие работников в управлении европейской компанией составляет скорее исключение.

Как можно заметить, данные формы возможны строго внутри стран ЕС. Сама такая возможность обусловлена глубокой взаимной интеграцией экономик стран-участниц ЕС.

Что же касается регулирования деятельности транснациональных компаний на национальном уровне, то в силу особенностей каждого государства имеются свои нюансы в части правового статуса юридических лиц, и, соответственно, транснациональных компаний.

Так, во Франции отсутствует легальное определение юридического лица. Однако выделяются частные и публичные юридические лица. Среди частных выделяются ассоциации, товарищества и объединения по экономическим интересам. Ассоциациями называются юридические лица, преследующие культурные, научные, благотворительные и иные подобные цели, то есть они сходны с российскими некоммерческими организациями.

Среди них также выделяются общественно-полезные организации. Наибольший же интерес в контексте изучения транснациональных компаний здесь вызывают товарищества, под которыми во Франции понимаются юридические лица, создаваемые с целью извлечения прибыли. Среди них выделяются полные, коммандитные и акционерные коммандитные товарищества, а также общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества открытого и закрытого типа. Важным отличием французского законодательства от российского является то, что под товариществами понимаются и хозяйственные товарищества, и хозяйственные общества. Также различаются по источнику правового регулирования – гражданские товарищества регулируются гражданским законодательством, торговые – торговым. Также выделяются публичные юридические лица, создаваемые государством. При этом само государство в рамках гражданских и торговых отношений выступает в статусе публичного юридического лица. Крайне любопытным субъектом являются объединения по экономическим интересам, во многом аналогичные тем, что действуют в рамках ЕС.

Во Франции юридические лица обретают правоспособность и дееспособность с момента государственной регистрации.

Во Франции, также, как и в России, есть деление правоспособности юридического лица на общую и специальную. Общей обладают практически все юридические лица, чья деятельность направлена на извлечение прибыли. Специальной правоспособностью наделены юридические лица, чья деятельность соответственно не направлена на извлечение прибыли. Так, ассоциации не могут на основании договора дарения и завещания приобретать имущество, а владение недвижимостью и вовсе ограничено необходимостью осуществления основной деятельности [72, с.42-44].

Что же касается правового положения иностранных юридических лиц во Франции, то здесь необходимо чётко разграничивать между собой юридические лица из стран, входящих в ЕС и из стран, не входящих в него.

Ключевая разница – в видах деятельности, требующих дополнительного разрешения от уполномоченных органов государственной власти. Так, инвестиции, осуществляемые юридическим лицом, головной офис которого не расположен на территории стран ЕС или государства-участника Договора о создании Европейского экономического пространства, требуют обязательного предварительного разрешения в том случае, когда речь идет о целом ряде видов деятельности, в частности, производства военной продукции и продукции двойного назначения, производства токсичных веществ и организации азартных игр [1, с.140]. Для инвестиций, происходящих из стран ЕС перечень таких видов деятельности заметно уже. При этом неоднородно и применение термина «инвестиция». В случае с инвестициями из стран ЕС под инвестицией понимается только приобретение основной части капитала предприятия, созданного во Франции и приобретение прямо или косвенно, полностью или частично одного из направлений деятельности предприятия, созданного во Франции. Для третьих же стран к этому списку добавляется также приобретение более трети голосующих акций предприятия, созданного во Франции. При этом момент регистрации во Франции исключительно важен в том числе и для иностранных юридических лиц – без регистрации иностранным лицом своего представительства в соответствии с законодательством Франции иностранная компания не имеет права осуществлять юридических действий на территории Франции, например, совершать сделки [125].

В Германии юридические лица подразделяются на объединения, фонды и юридические лица публичного права. Интерес здесь представляют коммерческие организации, а именно торговые общества чья деятельность регулируется в первую очередь Торговым кодексом Германии. Они представляют собой объединения капиталов. Среди них выделяются акционерные общества, коммандитные общества на акциях и общество с ограниченной ответственностью. Они наделены самостоятельной правоспособностью, причём участники общества с ограниченной

ответственностью даже не признаются коммерсантами, то есть лицами, ведущими предпринимательскую деятельность. Участники отвечают по общему правилу только в пределах своего участия в обществах, кроме командитного общества на акциях – в нём участники неограниченно отвечают перед кредиторами общества.

Однако среди субъектов предпринимательской деятельности в Германии есть также и объединения лиц, которые не имеют статуса юридического лица. Это полное торговое общество и командитное общество. При этом, они признаются в качестве самостоятельных субъектов права, могут от своего имени заключать сделки. При этом ответственность по обязательствам таких субъектов несут их участники солидарно, за исключением командитных обществ, где возможно участие так называемых командитистов, чья ответственность ограничивается их вкладом [117, с.63-64].

Важной особенностью немецкого законодательства является подход к регулированию деятельности обособленных подразделений юридических лиц.

Так, иностранная компания вправе открыть на территории Германии либо самостоятельный филиал, либо зависимый филиал. Самостоятельный филиал от зависимого отличается по степени зависимости от головного предприятия. Самостоятельный филиал имеет регистрацию на территории Германии, имеют собственный оборотный капитал и ведут собственный бухгалтерский учёт и выступает от своего лица в коммерческих отношениях, хоть и является неотделимым от головного предприятия субъектом. Зависимые же филиалы, в отличие от самостоятельных организационно полностью привязаны к головному предприятию и отделены от него только территориально. Примечательно, что в качестве зависимого филиала может выступать и физическое лицо. В немецком законодательстве отсутствует понятие представительства, однако признаётся возможность осуществления деятельности по представлению интересов организации в части ведения переговоров, установления связей с контрагентами и т.д. Как правило, она

осуществляется сотрудниками, не имеющими полномочий на совершение сделок от лица компании. Однако если такое представительство начинает вести соответствующую предпринимательскую деятельность, то оно с точки зрения закона превращается в филиал [27, с.227-230].

В Великобритании деятельность юридических лиц регулируется Законом о компаниях от 2006 года, также существенную роль играет судебный прецедент. В Законе о компаниях выделяются компании с ограниченной ответственностью и компании с неограниченной ответственностью, также законодатель выделяет частные и публичные компании. Компаниями с ограниченной ответственностью считаются компании, в которых ответственность учредителей ограничена уставом, а именно акциями или гарантиями. Если же ограничений ответственности учредителей нет, то компания относится к компаниям с неограниченной ответственностью. Публичной компанией считается компания с ограниченной ответственностью, зарегистрированная в качестве публичной. К частным относятся все остальные компании [126]. Разница между публичными и частными компаниями состоит в том, что они имеют право размещать свои ценные бумаги по открытой подписке. Правоспособность и дееспособность юридических лиц в Великобритании обуславливается государственной регистрацией. Также выделяется общая и специальная правоспособность. Особого внимания в контексте изучения транснациональных компаний заслуживают филиалы иностранных компаний. Филиалы иностранных компаний для ведения деятельности на территории Великобритании обязаны регистрироваться, причём объём прав привязывается к организационно-правовым формам, предусмотренным британским законодательством.

Что же касается законодательства в сфере иностранных инвестиций, то в Великобритании создаются так называемые «свободные зоны» и «предпринимательские зоны», на которых действуют упрощённые правила по регистрации и льготные ставки по налогам и таможенным пошлинам. Также

практикуется предоставление недвижимости иностранным субъектам малого и среднего предпринимательства [61, с.379].

В США в каждом штате своё законодательство в сфере регулирования юридических лиц, однако в целом по стране можно выделить следующие основные организационно-правовые формы, представляющие интерес в контексте изучения транснациональных компаний – корпорация, компания с ограниченной ответственностью и товарищество (партнёрство). В законодательстве отсутствует легальное определение корпорации, однако в решении Верховного Суда США по делу *The Trustees of Dartmouth College v. Woodward* от 1918 года имеется такое определение, в соответствии с которым корпорация представляет собой искусственное образование, существующее только с точки зрения закона. Корпорации по своему правовому статусу близки к акционерным обществам, привычным для европейского права. В них также уставной капитал разделён на акции, акционеры также несут ответственность в пределах своих вкладов. В США также существует деление акционерных обществ на открытые и закрытые. Что же касается обществ с ограниченной ответственностью, важной их особенностью в США является отсутствие ограничений по численности участников, также они более свободны в части определения управленческой структуры относительно корпораций и к ним предъявляется меньше требований в процессе государственной регистрации. Товарищества в США также во многом сходны с товариществами, знакомыми нам по российскому законодательству, в частности, полные товарищи несут полную личную ответственность по его обязательствам [18, с.113-116].

Отдельно стоит сказать о регулировании иностранных инвестиций в США. Важной особенностью здесь является то, что под иностранными инвестициями понимаются не только инвестиции иностранных лиц в США, но и инвестиции американских физических и юридических лиц за рубежом. Также важен такой аспект, что нормы об иностранных инвестициях включены в систему норм, регулирующих внешнеэкономические отношения, и являются

в большей части нормами административными [92, с.216]. Важную роль здесь играет также законодательство о защите конкуренции, а нормы принятых в 1976-1977 гг. Закона об оценке иностранных инвестиций и Закона о коррупции за рубежом и вовсе в конечном счёте вошли в Комплексный закон о торговле и конкуренции от 1988 г. Также стоит отметить, что с принятием в 2018 году Закона «О модернизации оценки рисков иностранных инвестиций» стала обязательной проверка Комитетом по иностранным инвестициям сделок по приобретению иностранными инвесторами американских активов на предмет угрозы национальной безопасности. Также целый ряд операций подлежит обязательной регистрации в Комитете, в частности, операции с недвижимостью и в ряде ключевых отраслей [2, с.33].

В праве Китая, развитие которого также, как и российское, в значительной степени связано с правом советским, юридические лица подразделяются на коммерческие и некоммерческие. Среди организационно-правовых форм коммерческих организаций в Китае выделяются общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества и другие предприятия. При этом под «предприятием» понимаются совместные предприятия с китайско-иностраным капиталом, китайско-иностраные акционерные предприятия, государственные предприятия и кооперативные предприятия на паях [122, с.209]. Также относительно недавно в Китае стали признавать предприятия с полностью иностранным капиталом. Разница между предприятиями с полностью иностранным капиталом и совместными китайско-иностранскими предприятиями заключается в наличии ограничений для первых на осуществление некоторых видов деятельности, например, СМИ в Китае не могут полностью принадлежать иностранным лицам. Также важную, по-прежнему доминирующую роль в китайской экономике играют государственные предприятия. Среди них интерес в контексте транснациональных компаний представляет государственное промышленное предприятие. Государственные промышленные предприятия самостоятельно

несут ответственность перед контрагентами, однако имуществом они обладают на праве хозяйственного управления [49, с.57-58].

Говоря о положении иностранных инвесторов в Китае, стоит отметить, что государство предоставляет им ряд гарантий – в частности, право свободного вывоза за границу прибыли, процентов и дивидендов, и гарантии незамедлительной выплаты компенсации в случае национализации, что для Китая по-прежнему крайне актуально, поскольку государство активно участвует в экономической жизни даже с учётом рыночных реформ, осуществлённых с конца 70-х гг. XX века [4, с.37].

Исходя из изложенного в настоящей главе, можно сделать следующие выводы:

Правовой статус транснациональной компании, равно, как и правовой статус любого субъекта права состоит из трёх компонентов – прав, обязанностей и ответственности. В контексте международного частного права важнейшим пунктом определения правового статуса является личный закон.

Поскольку в основании транснациональной компании как субъекта международного частного права стоит юридическое лицо, личный закон транснациональной компании следует определять по правилам, применяемым для юридических лиц.

На международном уровне деятельность транснациональных компаний урегулирована довольно слабо. Во-первых, это объясняется самой природой международного частного права в основании которого лежит право коллизионное, соответственно, большинство положений международных договоров сводится к определению коллизионных привязок. Материальный же метод правового регулирования применяется значительно реже. Однако всё же есть акты, в которых прямо говорится о транснациональных компаниях. В целом, их можно охарактеризовать как акты, направленные на стимулирование транснациональных компаний к так называемому ответственному ведению бизнеса, на избежание злоупотребления своим экономическим могуществом и необходимости соблюдения прав человека.

При этом положения данных международных актов носят сугубо рекомендательный характер и относятся к так называемому «мягкому праву».

Правовой статус юридических лиц, являющихся основой транснациональных компаний, также на международном уровне не регулируется. Содержание правового статуса транснациональных компаний раскрывается в национальном законодательстве.

Важнейшей особенностью правового статуса транснациональной компании является то, что в структуре транснациональной компании присутствуют элементы, формально представляющие собой самостоятельные юридические лица. Поэтому в рамках законодательства одной страны чаще всего отображается лишь правовой статус той части транснациональной компании, которая действует на территории соответствующего государства, причём если речь идёт о стране базирования, то речь можно вести конкретно о статусе юридического лица, а вот в принимающих странах многое будет зависеть от избранной транснациональной компанией формы распространения своей деятельности на территорию конкретного государства.

В российском законодательстве юридические лица можно по правовому статусу разделить на российские и иностранные. Противопоставить их друг другу в контексте правового статуса будет ошибочно, поскольку к отношениям с участием иностранных граждан, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц применяются правила, установленные гражданским законодательством, иными словами, для иностранных лиц в Российской Федерации действует национальный режим. Однако для иностранных организаций действуют некоторые ограничения, в частности, это ограничения для иностранных инвесторов и ограничения прав на некоторые категории земельных участков. В соответствии с российским законодательством, юридические лица делятся на коммерческие и некоммерческие организации. Очевидно, что юридические лица, так или иначе относящиеся к транснациональным компаниям относятся к коммерческим организациям, хотя здесь всё же есть некоторые исключения, например,

государственные корпорации и компании, формально относящиеся к некоммерческим организациям.

Коммерческие организации в качестве основной цели деятельности имеют систематическое извлечение прибыли, соответственно, их правовой статус позволяет им осуществлять деятельность по извлечению прибыли безо всяких оговорок. В контексте транснациональных компаний интерес представляют коммерческие организации в форме акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью. Разница между ними заключается в структурной организации и порядке осуществления деятельности. Такое разделение продиктовано существующими различиями между мелким и средним предпринимательством с одной стороны и крупным – с другой. Для первых была создана форма обществ с ограниченной ответственностью, для вторых – акционерных обществ, что можно увидеть, в частности, в положении о численности участников – в акционерных обществах оно не ограничено, для обществ с ограниченной ответственностью составляет не более пятидесяти. Главное различие заключается в структуре уставного капитала – в случае с ООО он разделён на доли, с АО – на количество акций, в силу чего акционерные общества имеют возможности по привлечению инвестиций путём продажи акций. Хотя на практике всё же можно встретить и крупные компании, осуществляющие свою деятельность в форме ООО.

В зарубежных странах можно выделить во многом сходный с российским набор организационно-правовых форм юридических лиц, как минимум аналоги акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью есть в подавляющем большинстве стран.

Также исключительно важным в данном контексте представляется положение иностранных инвесторов. Иностранцам в Российской Федерации предоставлен целый ряд гарантий, а именно: гарантия полной и безусловной защиты прав и законных интересов; гарантия права на осуществление инвестиций на территории Российской Федерации в любых формах, не запрещенных законодательством Российской Федерации; гарантия

компенсации при национализации и реквизиции имущества иностранного инвестора или коммерческой организации с иностранными инвестициями; гарантия от неблагоприятного изменения для иностранного инвестора и коммерческой организации с иностранными инвестициями законодательства Российской Федерации; гарантия обеспечения надлежащего разрешения спора, возникшего в связи с осуществлением инвестиций и предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации иностранным инвестором; гарантия использования на территории Российской Федерации и перевода за пределы Российской Федерации доходов, прибыли и других правомерно полученных денежных сумм; гарантия права иностранного инвестора на беспрепятственный вывоз за пределы Российской Федерации имущества и информации в документальной форме или в форме записи на электронных носителях, которые были первоначально ввезены в Российскую Федерацию в качестве иностранной инвестиции; гарантия права иностранного инвестора на приобретение ценных бумаг; гарантия участия иностранного инвестора в приватизации; гарантия предоставления иностранному инвестору права на земельные участки, другие природные ресурсы, здания, сооружения и иное недвижимое имущество. Стоит отметить, что перечень гарантий иностранным инвесторам практически одинаков для подавляющего большинства стран, поскольку он обусловлен международными соглашениями.

Глава 3 Проблемы транснациональных компаний как субъектов международного частного права

3.1 Проблемы правового статуса транснациональных компаний

Как уже было сказано ранее, в международном частном праве отсутствует единое определение понятия «транснациональная компания», а также отсутствуют на международном уровне акты, регулирующие деятельность транснациональных компаний как особого субъекта международного частного права. Правовое регулирование деятельности транснациональных компаний в настоящее время осуществляется через регулирование деятельности юридических лиц. Однако, транснациональные компании в силу осуществления деятельности сразу на территории множества стран представляют собой гораздо более сложный субъект, чем обычное юридическое лицо. Учитывая всё многообразие форм распространения транснациональной компанией своей деятельности на территорию иностранных государств с сохранением экономического и организационного единства даже при формальной самостоятельности составных элементов транснациональной компании актуальным становится вопрос о критериях, на основе которых можно в принципе выделить транснациональные корпорации среди множества хозяйствующих субъектов. Без многосторонней международной договорённости между государствами о едином понятии транснациональной корпорации разрешение данной проблемы, сведение транснациональных корпораций в единый субъект, каждый структурный элемент которой будет иметь чёткую правовую связь со всеми остальными. Однако в текущих условиях эта проблема представляется неразрешимой, поскольку для таких договорённостей необходимо усиление интеграционных процессов между государствами, а в последние годы в мировой экономической повестке особенно остро обозначились проблемы дезинтеграции и их различного влияния на мировую экономику [96, с.357].

Более того, даже в период доминирования интеграционных процессов в мировой экономике, так и не было достигнуто соглашений, которые бы позволили на международном уровне регулировать деятельность транснациональных компаний. На национальном уровне установление понятия и критериев квалификации хозяйствующего субъекта как транснациональной компании будет, по большому счёту, бесполезно, поскольку правовой статус юридических лиц и иных организаций имеет привязку к личному закону.

Отсюда возникает проблема отсутствия единого правового статуса у транснациональной компании. Коллизионные привязки, позволяющие определять личный закон юридического лица, в отношении подавляющего большинства транснациональных компаний просто не работают, поскольку в их структуре имеется множество формально самостоятельных юридических лиц. И здесь мы также сталкиваемся с проблемой отсутствия международных актов, которые бы регулировали деятельность транснациональной компании. И здесь, пожалуй, следует согласиться с Д.П. Стригуновой, что, по крайней мере, в настоящее время единый личный закон для всех структурных элементов транснациональных компаний в настоящее время не представляется возможным [112, с.92]. Таким образом, данная проблема в настоящее время также видится неразрешимой, и приходится мириться с тем, что у каждого структурного элемента транснациональной компании, имеющего формальную самостоятельность, будет свой правовой статус, как и полагается самостоятельному субъекту права.

Ключевая проблема, проистекающая из дробности правового статуса транснациональной компании – проблема ответственности материнской компании за действия структурных подразделений транснациональной компании.

Как уже было сказано ранее, в структуре транснациональной компании обязательно имеются юридически самостоятельные организации. В том числе,

имеет место контроль материнской компании в отношении дочерних компаний в качестве учредителя (участника) такой организации.

Учредитель (участник) юридического лица или собственник его имущества не отвечает по обязательствам юридического лица, а юридическое лицо не отвечает по обязательствам учредителя (участника) или собственника [16]. Отсюда возникают следующие проблемы: ограничение возможности для взыскания имуществом дочерней компании; позволяет подлинному нарушителю избегать юридической ответственности; наличие возможности не нарушая закон переложить ответственность на другое лицо ведёт к злоупотреблениям.

Однако в российском законодательстве есть институты дочерних компаний и субсидиарной ответственности лиц, контролирующих должника в рамках дел о банкротстве, что позволяет привлекать участников юридического лица к ответственности по долгам такого юридического лица.

Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное товарищество или общество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. При этом, отсутствие формального признака контроля (50% и более участия в уставном капитале дочернего общества) не препятствует установлению наличия иной фактической возможности определять решения, принимаемые дочерним обществом [58]. Хозяйственное общество как дочернее, при наличии следующих обстоятельств: преобладающее участие одного общества в уставном капитале другого; наличие соответствующего договора между обществами; иная возможность одного общества определять решения, принимаемые другим обществом.

В соответствии с правовой позицией Верховного Суда РФ, фактическая возможность определять решения хозяйственного общества не связана напрямую с размером участия одного общества в уставном капитале другого или наличием договора между ними, а обусловлена, например, корпоративной

структурой группы компаний, порядком заключения сделок, установленным внутри такой группы, степенью участия в управлении обществом со стороны иных участников общества и т.д. Поэтому отсутствие формального признака контроля не препятствует установлению наличия иной фактической возможности определять решения, принимаемые дочерним обществом.

Дочернее общество не отвечает по долгам основного хозяйственного товарищества или общества. Однако основное хозяйственное товарищество или общество отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение указаний или с согласия основного хозяйственного товарищества или общества, за исключением случаев голосования по вопросу об одобрении сделки на общем собрании участников дочернего общества, а также одобрения сделки органом управления основного хозяйственного общества. Также основное общество несёт субсидиарную ответственность по долгам дочернего в случае банкротства.

В соответствии с российским законодательством если учрежденное за границей юридическое лицо осуществляет свою предпринимательскую деятельность преимущественно на территории Российской Федерации, к требованиям об ответственности по обязательствам юридического лица его учредителей (участников), других лиц, которые имеют право давать обязательные для него указания или иным образом имеют возможность определять его действия, применяется российское право либо по выбору кредитора личный закон такого юридического лица [43, с.44].

Также следует учитывать специальные нормы о дочерних компаниях.

Акционерное общество признается зависимым, если преобладающее общество имеет в его уставном капитале более 20 процентов [109].

Солидарная ответственность основного общества предусмотрена только при наличии у него права давать дочернему обязательные указания, причём такое право должно быть предусмотрено в договоре с дочерним обществом или уставе дочернего общества.

Банкротство дочернего акционерного общества считается происшедшим по вине основного общества только в случае, когда основное общество использовало свои полномочия в целях совершения дочерним обществом действия, заведомо зная, что вследствие этого наступит банкротство дочернего общества.

Основное хозяйственное общество в форме общества с ограниченной ответственностью, имеющее право давать дочернему обществу обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний. А в рамках дел о банкротстве основное общество будет нести субсидиарную ответственность по долгам дочернего общества при недостаточности имущества и наступления банкротства по вине основного общества [103].

В судебной и административной практике можно увидеть подлинное действие данных положений, а также выделить некоторые важные критерии для их применения.

Так, в практике сформирован подход, в соответствии с которым конкретные формы осуществления контроля и управления участниками общества над деятельностью его органов и финансово-экономическим состоянием выражается в следующем:

- рассмотрение и утверждение годового отчета, годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности общества на годовом общем собрании акционеров (участников) общества;
- избрание на общем собрании участников ревизионной комиссии (ревизора) общества для проверки (ревизии) финансово-хозяйственной деятельности общества;
- утверждение на общем собрании профессионального аудитора, не связанного имущественными интересами с обществом или его участниками, для проведения аудиторской проверки ведения бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности общества [79];

– совпадение лиц, занимающих в организациях руководящие должности [77].

Также отношения дочерности могут возникнуть даже на основании гражданско-правовых договоров, не предусматривающих в качестве основной правовой цели установление отношений контроля, однако этот контроль возникает исходя из условий таких договоров. К таким договорам, в частности, могут быть отнесены договоры доверительного управления имуществом, залога имущества и других, ведущих в конечном счёте к осуществлению корпоративных прав доверительным управляющим или залогодержателем.

В качестве примера здесь можно привести судебное решение, которым было установлено, что банк, являясь на момент заключения договора займа залогодержателем 100% долей в уставном капитале Общества и осуществляя права единственного участника Общества должен был принимать решение об одобрении оспариваемого договор займа [113, с.4-6].

В соответствии с правовой позицией Верховного Суда РФ, взаимоотношения двух хозяйственных обществ могут рассматриваться как взаимоотношения основного и дочернего общества, в том числе и применительно к отдельной конкретной сделке, в случаях, когда основное общество имеет возможность определять решения, принимаемые дочерним обществом, либо давать обязательные для него указания [67]. Также на уровне судебной практики содержится правовая позиция, что для возникновения у основного общества солидарной ответственности с дочерним обществом необходимо наличие в совокупности трех условий: два хозяйствующих субъекта должны находиться в отношениях основного и дочернего; основное общество должно иметь право давать обязательные для исполнения указания дочернему обществу; сделка должна быть заключена во исполнение таких указаний или данного согласия [62].

Касаемо акционерных обществ, суды акцентируют внимание на том, что в Законе об акционерных обществах определены условия, определяющие

право давать дочернему обществу обязательные указания. Такое право должно быть предусмотрено в договоре с дочерним обществом или уставе дочернего общества [63].

Исключительное значение имеет правовая позиция, также выработанная в практике антимонопольных органов, заключается в том, что у любого дочернего общества может быть только одно основное общество [78].

Что же касается субсидиарной ответственности в рамках дел о банкротстве, то общие положения содержатся в Законе о банкротстве. В соответствии с Законом о банкротстве, под контролирующим должника лицом понимается лицо, имеющее либо имевшее не более чем за три года, предшествующих возникновению признаков банкротства, а также после их возникновения до принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом право определять действия должника, в том числе по совершению сделок и определению их условий [108].

Здесь имеются противоречия со специальными нормами, предусмотренными для акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью.

Так, в соответствии с разъяснением ВАС РФ, основное общество, имеющее право давать дочернему обществу обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний. Основное общество может быть привлечено к субсидиарной ответственности по долгам дочернего общества, если по его вине наступит несостоятельность (банкротство) дочернего общества [66].

Интересна в данном контексте правовая позиция, в соответствии с которой пункт 2 статьи 67.3 ГК РФ определяет исключительные случаи, когда основное общество может быть привлечено к ответственности по обязательствам дочернего. При этом оно может быть привлечено к ответственности по обязательствам подконтрольного лица и как

контролирующее должника лицо при его несостоятельности (банкротстве) в соответствии со специальным законодательством о банкротстве [64].

То есть, в данном случае существуют два дублирующих друг друга основания привлечения основного общества к субсидиарной ответственности.

Здесь также необходимо сказать о таком понятии как фактический контроль, выработанной арбитражными судами в ходе рассмотрения дел о банкротстве. Под фактическим контролем понимается реальная власть одного субъекта над другим, независимо от формальных признаков.

Признаками фактического контроля над юридическим лицом являются как факты косвенного контроля (через цепочку иных лиц или номинальных держателей), так и возможность управлять и определять решения юридического лица иным образом [114, с.14-15].

В российском праве, таким образом, имеется довольно узкий перечень случаев преодоления корпоративного иммунитета. В том смысле, под которым «снятие корпоративной вуали» понимается в праве зарубежных стран, отсутствует в российском праве, хотя суды иногда её и упоминают [116, с.48].

Суть доктрины «снятия корпоративной вуали», выработанной английскими судами, заключается в том, что в рамках рассмотрения дела суд может прийти к выводу, что компания не автономна от контролирующего её лица, и таким образом проецирует права и обязанности компании на контролирующее лицо [9, с.30].

Важную роль здесь играет характерная для общего права доктрина фидуциарных обязанностей управляющих лиц, а именно: обязанности лояльности, обязанности проявлять заботливость и осмотрительность и обязанность действовать добросовестно [39, с.224].

В качестве примера применения доктрины «снятия корпоративной вуали» можно привести решение Верховного Суда Великобритании по иску *Lungowe vs Vedanta Resources plc*. 1826 граждан Замбии обратились с иском о возмещении вреда здоровью, причинённому в результате выброса в местную реку токсичных отходов компанией *Konkola Copper Mines plc.*, являвшейся

дочерней компанией Vedanta Resources plc. Главным аргумент истцов заключался в том, что материнская компания, зарегистрированная в Англии, осуществляла оперативный контроль непосредственно над операциями КСМ в Замбии, включая управление в части безопасности на производстве. Суд принял доводы истцов, включая также довод о большей платёжеспособности материнской компании относительно дочерней [124, с.11-14].

Также особый интерес здесь представляет развитие данного правового механизма в странах, в которых признаётся такой субъект права как «группа компаний». В частности, это Германия, Португалия, Бразилия. Основанием для привлечения материнской компании к ответственности является использование дочерней компании в качестве прикрытия для своей деятельности [5, с.91].

В целом, можно отметить, что даже в действующем российском законодательстве имеется потенциал для полноценного применения доктрины «снятия корпоративной вуали». Так, норма статьи 10 ГК РФ о недопустимости злоупотребления правом может и должна служить основанием для её применения, и здесь мы разделяем позицию таких авторов, как С.Л. Будылин, Ю.Л. Иванец и Т.П. Подшивалов [19, с.211-217]. Ведь в случае с переносом ответственности на другое, формально самостоятельное лицо, происходит именно злоупотребление правом, поскольку с одной стороны само по себе управление, осуществляемое одним юридическим лицом в отношении другого не является правонарушением и полностью соответствует, но с другой представляет собой недобросовестное осуществление своих прав, поскольку направлено на обход закона, уклонение от исполнения обязательства, обман кредиторов либо на достижение какой-либо иной противоправной цели. При этом круг субъектов здесь не ограничивается какими-либо формальными признаками, ведь отношения дочерности или статуса контролирующего лица возможно на основании фактической возможности управления, что можно считать несомненным плюсом в контексте развития применения доктрины «снятия корпоративной вуали». Необходимо совершенствовать данные

механизмы для увеличения эффективности защиты прав участников гражданского оборота, в том числе с учётом опыта зарубежных стран. При этом данный пункт в контексте транснациональных компаний особенно актуален, поскольку в сфере привлечения к ответственности зарубежных материнских компаний более чем вероятна ситуация, при которой к отношениям будет применяться иностранное право. Соответственно, здесь невозможно избежать столкновения с иностранными подходами к ответственности материнских компаний. В качестве примера здесь можно привести практику Европейского суда по правам человека, регулярно использующего данную доктрину в спорах с участием Российской Федерации [41, с.178].

Однако здесь всё же есть некоторые препятствия, которые необходимо преодолеть. Как мы уже ранее говорили в статье, посвящённой данной проблематике:

«Одной из важнейших проблем применения доктрины «снятия корпоративной вуали» является отсутствие должной прозрачности – чаще всего у заявителей отсутствует объективная возможность предоставления прямых доказательств, подтверждающих доводы о наличии фактического контроля одной организации над другой, при этом, разумеется, члены органов управления юридического лица не желают раскрывать свою истинную роль в деятельности организации, что приводит к тому, что суды сталкиваются с необходимостью дать оценку совокупности косвенных доказательств [84, с.19]. Это объективное препятствие, и представляется, что эту проблему позволит только расширение возможностей в привлечении к ответственности лиц, осуществляющих фактический контроль без формального закрепления своей руководящей роли, что за собой должно повлечь расширение практики в сторону привлечения таких лиц к ответственности, и, соответственно, снижение самой привлекательности в глазах контролирующих лиц модели управления, при которой формально руководящая роль не закрепляется.

Также существенное препятствие создаёт некоторое расхождение в формальных признаках ответственности основного хозяйственного общества, содержащихся в нормах статьи 67.3 ГК РФ, статьи 6 ФЗ «Об акционерных обществах» и статьи 6 ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Полагаем, что должны быть единые для всех хозяйственных обществ, независимо от организационно-правовой формы как критерии квалификации отношений дочерности, так и основания привлечения к ответственности по обязательствам дочерней компании. На наш взгляд, наиболее эффективной формулой основания для квалификации отношений дочерности будет наличие единых формальных критериев, служащих безусловным основанием для такой квалификации и возможности установления в судебном порядке наличия фактического контроля. При этом исключительно важным аспектом здесь является законодательное закрепление во многом уже выработанного судебной практикой понятия «фактического контроля».

Что же касается субсидиарной ответственности по долгам дочерней компании, здесь представляется разумным указание на привлечение к субсидиарной ответственности основного хозяйственного общества в рамках дела о банкротстве и ограничение правового регулирования данного вида юридической ответственности Законом о банкротстве, поскольку на данном этапе нормы, касающиеся субсидиарной ответственности по долгам дочерней компании в ГК РФ, ФЗ «Об акционерных обществах» и ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» фактически дублируют положение Закона о банкротстве [43, с.48-49].

3.2 Проблемы транснациональных компаний в гражданском обороте

Как уже было сказано ранее, транснациональные компании являются ведущими экономическими субъектами современного мира. Соответственно, на них приходится и значительное количество гражданско-правовых сделок,

причём в самых различных сферах – от розничной торговли товарами массового повседневного спроса до государственных контрактов на поставку вооружений. При этом, очевидным является и тот факт, что экономическое могущество, характерное для транснациональных компаний, помноженное на отсутствие на данный момент должного определения их правосубъектности в международном частном праве, создаёт широкие возможности для злоупотреблений со стороны транснациональных компаний. Известен, и даже подвергнут научному анализу целый ряд таких злоупотреблений – например, относительно клинических испытаний медицинских препаратов в Индии, когда транснациональные корпорации США, Великобритании и Европы, пользуясь отсутствием правил, регулирующих проведение таких испытаний, проводили на людях испытания препаратов, при этом нарушив общепринятые для проведения таких испытаний правила безопасности, без предоставления участникам каких-либо гарантий. При этом индийское правительство под влиянием транснациональных корпораций сознательно игнорировало существование данной проблемы. И таких примеров множество, достаточно вспомнить деятельность частных военных компаний, или многочисленные примеры причинения вреда экологии от деятельности транснациональных корпораций. Европейскими учёными-юристами выработан даже специальный термин – государственно-корпоративная преступность, характеризующий действия, нарушающие базовые права человека, совершаемые субъектами предпринимательства (чаще всего речь идёт именно о транснациональных компаниях) в сговоре с государственными структурами [128].

Соответственно, имея повышенную по сравнению с другими опасность самых различных злоупотреблений со стороны транснациональных компаний, необходимость в соответствующих механизмах, позволяющих противодействовать нарушению прав и законных интересов других лиц транснациональными компаниями. В контексте данной работы, интерес представляют механизмы в сфере частного права.

Первой проблемой участия транснациональных компаний в гражданском обороте представляется проблема определения применимого права. Как известно, международное частное право в значительной степени представляет собой право коллизионное. Правоотношения регулируются по общему правилу правом той страны, где находится место жительства или основное место деятельности стороны, которая осуществляет исполнение, имеющее решающее значение для содержания договора. На национальном уровне правового регулирования, особенно в случае, если речь идёт о подчинённых структурных элементах транснациональной компании, возникает проблема сокрытия транснациональной компанией от государства как минимум части своей деятельности, поскольку каждое конкретное государство «видит» только ту часть транснациональной компании, которая осуществляет свою деятельность на его территории. Также важно понимать, что поскольку подчинённые подразделения транснациональных компаний являются проводниками воли материнской компании, то законодательство страны базирования так или иначе оказывает своё влияние на деятельность всей транснациональной компании. При этом, некоторые государства пытаются распространить таким образом свою юрисдикцию и на территорию иностранных государств. Самый яркий пример – применение США доктрины «эффективной связи» и теории «транснационального права». Так, в 1982 году закон США об управлении экспортом от 1979 года был распространён и на зарубежные отделения американских компаний. Подобный подход, разумеется, неприемлем для государства, на чью территорию другое государство пытается распространить свою юрисдикцию. И среди учёных такой подход также считается порочным. Здесь мы согласны с М.М. Богуславским, указывавшим на то, что такое вольное осуществление юрисдикции противоречит сложившейся доктрине в сфере международного частного права в части определения положения юридических лиц. Можно отметить, что в Великобритании ещё в 1980 году был принят закон о защите торговых интересов, предназначенный для защиты экономического

пространства страны от иностранного вмешательства. В ООН ещё в 1974 году экспертами было предложено введение нормы о том, что при учреждении филиала ТНК на территории другой страны в отношении данного филиала перестает действовать законодательство страны базирования, и действует только закон принимающей страны, однако данное положение так и не было закреплено на международном уровне [123, с.322-323]. Данное предложение видится весьма обоснованным и отвечающим принципу наиболее тесной связи, однако, принятие такого подхода в контексте транснациональных корпораций будет способствовать тому, что осуществление деятельности через филиалы и представительства станет в значительной степени бессмысленным.

В международном частном праве для ограничения действия иностранного права существуют защитные оговорки. Российским законодательством предусмотрены нормы непосредственного применения, которые регулируют соответствующие правоотношения независимо от подлежащего применению права. К ним относятся такие императивные нормы, имеющие своей основной целью защиту публичного интереса, связанного с основами построения экономической, политической или правовой системы государства. Так, к числу норм непосредственного применения относятся положения российского законодательства, устанавливающие ограничения оборотоспособности определенных объектов гражданских прав, определяющие обстоятельства, препятствующие заключению брака иностранным гражданином на территории Российской Федерации [68]. Президиум ВАС РФ указывал, что в под нормами непосредственного применения понимаются фундаментальные правовые начала (принципы), которые обладают высшей императивностью, универсальностью, особой общественной и публичной значимостью, составляют основу построения экономической, политической, правовой системы государства. К таким началам, в частности, относится запрет на совершение действий, прямо запрещенных сверхимперативными нормами

законодательства Российской Федерации, если этими действиями наносится ущерб суверенитету или безопасности государства, затрагиваются интересы больших социальных групп, нарушаются конституционные права и свободы частных лиц [29]. Также здесь важно учитывать позицию Конституционного Суда РФ, в соответствии с которой к публичным интересам относятся перечисленные в части 3 статьи 55 Конституции РФ конституционные ценности, а именно: основы конституционного строя, нравственность, здоровье, права и законные интересы других лиц, обеспечение обороны страны и безопасности государства [65]. Такие публичные интересы закреплены, в частности, в качестве принципов гражданского законодательства, что даёт возможность для их применения как сверхимперативных [118, с.187]. При этом суд с учётом может принять во внимание императивные нормы права другой страны, имеющей тесную связь с отношением, если согласно применимому праву такие нормы являются нормами непосредственного применения, учитывая назначение и характер таких норм, а также последствия их применения или неприменения. В соответствии с пунктом 11 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 09.07.2019 N 24 «О применении норм международного частного права судами Российской Федерации», суд обязан отказать в применении иностранной нормы непосредственного применения, если ее назначение и характер несовместимы с основами правопорядка (публичным порядком) Российской Федерации, затрагивают суверенитет или безопасность Российской Федерации, нарушают конституционные права и свободы российских граждан и юридических лиц.

Следующий инструмент – оговорка о публичном порядке. В соответствии со статьёй 1193 ГК РФ, подлежащая применению норма иностранного права, в исключительных случаях не применяется, когда последствия ее применения явно противоречили бы основам правопорядка (публичному порядку) Российской Федерации с учетом характера отношений, осложненных иностранным элементом. В этом случае при необходимости

применяется соответствующая норма российского права. При этом надо чётко разделять оговорку о публичном порядке и нормы непосредственного применения, поскольку здесь в состав основ правопорядка, в соответствии со сложившейся в России судебной практикой, относятся основы морали, главные религиозные постулаты, главные экономические и культурные традиции, сформировавшие российское гражданское общество, и основополагающие принципы российского права [70].

И здесь тоже имеются свои проблемы. Главная из них – разграничение норм непосредственного применения и оговорки о публичном порядке. При одновременном закреплении в законе двух оснований, различие между ними заключается в том, что в первом случае применяются только нормы непосредственного применения, а во втором – другие социальные нормы, препятствующие применению нормы иностранного права. При этом, обе оговорки относятся по смыслу международного частного права к сфере публичного порядка, и, как верно заметила Г.К. Дмитриева, сверхимперативные нормы (нормы непосредственного применения) отдельно от публичного порядка не действуют [120, с.89]. На наш взгляд, здесь оптимальным вариантом было бы закрепление в законе только одной оговорки, а именно оговорки о публичном порядке, что позволило бы правоприменителю кумулятивно использовать для защиты отечественного правопорядка все виды социальных норм. Такой механизм применяется в ряде зарубежных стран, в частности, в Австрии. Также крайне важной проблемой здесь является проблема критерия, определяющего необходимость применения норм о публичном порядке. А именно, иностранное право должно «не затрагивать» императивных и сверхимперативных норм российского права. При этом, для применения сверхимперативных норм иностранного права и для применения оговорки о публичном порядке действует критерий ущерба, наносимого публичным интересам. Полагаем, что здесь необходим единый критерий – критерий ущерба публичным интересам (консеквенциальный метод), что позволило бы преодолеть сложившееся

противоречие между действующими нормами. Такой подход к применению защитных оговорок является основополагающим в современном международном частном праве [119, с.124].

Таким образом, полагаем, что решение проблемы определения права, применимого в отношении транснациональных компаний лежит в области развития защитных механизмов, а именно в сохранении только оговорки о публичном порядке, поскольку публичный порядок включает в себя в том числе и нормы непосредственного применения, и унификации критерия применения защитной оговорки, а именно полноценном принятии критерия ущерба публичным интересам.

Ещё одной значительной в условиях современности проблемой является определение подсудности и применимого права в правоотношениях, связанных с использованием интернет-ресурсов, которые, в свою очередь, принадлежат транснациональным компаниям. Современные технологии позволяют вступать транснациональным компаниям в правоотношения с пользователями по всему миру, причём необязательно даже иметь на территории соответствующего государства какое-либо структурное подразделение, к которому можно было бы «привязать» соответствующее правоотношение. В таком случае, традиционные коллизионные привязки в значительной мере теряют свою эффективность, и нередко ведут к нарушению баланса прав сторон.

Так, вопрос применимого права чаще всего разрешается в пользовательских соглашениях. Например, в условиях использования Google, указано, что все споры, связанные с использованием сервисов Google, независимо от норм коллизионного права, разрешаются в соответствии с правом штата Калифорния (США). Такие споры находятся в исключительной компетенции судов федерального уровня или уровня штата, расположенных в округе Санта-Клара (штат Калифорния, США) [95]. В практике судов в зарубежных странах здесь наблюдается всё более активное применение оговорки о публичном порядке. Особенную актуальность публичный порядок

имеет в двух ключевых аспектах – защита персональных данных пользователей и определение подсудности. В частности, Верховным Судом Канады рассматривался спор между жителями провинции Британская Колумбия и компанией Facebook, возникший из-за того, что компания Facebook использовала изображение профиля и имя владельцев учетных записей пользователей, которым «понравился» продукт, для рекламы соответствующего продукта среди других пользователей без их согласия. В соответствии с законодательством Канады спор был уполномочен рассматривать Верховный Суд Канады, тогда как в пользовательском соглашении было установлено, что такие споры должны рассматриваться в США, в штате Калифорния. Суд счёл указанный в соглашении выбор суда не подлежащим применению, поскольку при определении спора как подсудному судам штата Калифорния сокращался объём прав граждан Канады в части судебной защиты, в частности, в штате Калифорния они не могли бы заявить коллективный иск. Также судом было принято во внимание баланс реальных сил сторон, было учтено экономическое могущество транснациональной компании. Что же касается выбора применимого права, здесь можно привести пример дела, рассмотренного в штате Калифорния по иску жителей штата Иллинойс (США) о неправомерном использовании компанией Facebook их биометрических данных. Применимым правом в пользовательском соглашении было определено право штата Калифорния, однако суд применил право штата Иллинойс, так как закон штата Иллинойс о конфиденциальности биометрической информации составляет основу правопорядка в данной сфере в штате Иллинойс, и именно он определяет объём прав и обязанностей граждан штата в соответствующих правоотношениях [129]. Таким образом, мы наблюдаем здесь важнейшую роль оговорки о публичном порядке в части защиты прав и законных интересов пользователей. В России на данный момент такие споры не получили достаточно широкого распространения, однако, уже сейчас необходимо учитывать в том числе опыт зарубежных стран в данной сфере. На наш взгляд, ключевым критерием для применения

оговорки о публичном порядке должен служить критерий влияния договорной подсудности и применимого права на объём прав и обязанностей российских пользователей относительно того режима, который им предоставляется российским законодательством, а также реального баланса интересов сторон, поскольку субъектами здесь могут выступать не только рядовые граждане, но и разного рода хозяйствующие субъекты.

Следующая проблема заключается в отсутствии механизмов антимонопольного регулирования, которые бы учитывали особенности транснациональных компаний. В правовом смысле, как уже было сказано ранее, транснациональная компания необязательно является монополистом, однако в современном мире монополизм вышел за границы национальных государств, вышел на международный уровень, и такими монополистами, соответственно, являются транснациональные компании. Решение этой проблемы требует межгосударственного взаимодействия. Так, в рамках ЮНКТАД действует дискуссионная группа по международному сотрудничеству, для создания глобальных механизмов взаимодействия конкурентных ведомств. В работе группы на регулярной основе принимают участие в том числе и представители ФАС России. Однако должного уровня взаимодействия на данный момент ещё не достигнуто, о чём неоднократно заявлялось на уровне ЮНКТАД. Между тем, любые случаи применения антимонопольного законодательства к транснациональным компаниям на практике могут привести к необходимости совершения процессуальных действий за рубежом, что при отсутствии должных договорённостей между государствами и существенной разницей в подходах к антимонопольному регулированию значительно усложняет процесс привлечения к ответственности транснациональных компаний за нарушения антимонопольного законодательства [88, с.230]. Таким образом, значительно усложняется защита прав лиц, вступающих в договорные отношения с транснациональными компаниями, что ведёт в том числе к увеличению случаев злоупотребления транснациональными компаниями своим

положением на рынке. Единственный способ решения данной проблемы – развитие международного сотрудничества в области защиты конкуренции, что подтверждается, в частности, успешным опытом США, где антимонопольные органы порядка половины дел рассматривают на основе документов, полученных из зарубежных стран. Причём стоит заметить, что такие соглашения могут быть заключены на уровне самих антимонопольных органов, что при обязательности исполнения не делает такие соглашения стоящими выше национального права, что несколько облегчает достижение договорённостей в данной сфере.

Стоит в данном контексте рассмотреть и решение данной проблемы в рамках международных организаций. Российская Федерация является членом Евразийского экономического союза. В рамках данной организации действует такой орган, как Евразийская экономическая комиссия, контролирующая соблюдение антимонопольного законодательства на трансграничных рынках, затрагивающих территории стран-участниц Договора [20]. Однако эффективность данной организации вызывает ряд вопросов. Во-первых, у ЕЭК нет полномочий по применению мер предупредительного и профилактического характера. Нет хорошо зарекомендовавших себя в том числе и в России предупреждения и предостережения, введение которых согласно данным ФАС РФ позволило снизить количество принятых решений о наличии нарушения антимонопольного законодательства на 65%. Так, своевременная реализация требований предупреждения позволяет нарушителю избежать привлечения к ответственности в виде штрафа, а предостережение можно выносить хозяйствующим субъектам, публично заявляющим о своем планируемом поведении, которое потенциально может нарушить антимонопольное законодательство ЕАЭС. Во-вторых, представляется необходимым внесение изменений в механизм расчёта штрафа за нарушение антимонопольного законодательства. Штрафы рассчитываются от выручки нарушителя, тогда как международный опыт, в частности, опыт Европейского союза, показывает, что штраф эффективнее рассчитывать

исходя из годового оборота нарушителя, поскольку для крупных компаний обычные суммы штрафов являются незначительными и не оказывают на них должного воздействия. В-третьих, компетенция ЕЭК распространяется лишь на хозяйствующие субъекты, страной пребывания которых является одно из государств, входящих в Союз. При этом на уровне национального права, в частности в России, антимонопольные органы могут воздействовать и на иностранные организации. Возникает противоречие – государство - член Союза может рассматривать дело в отношении хозяйствующего субъекта, противоправная деятельность которого фактически затрагивает интересы нескольких членов Союза, в то время как ЕЭК не вправе применять меры принуждения к такому хозяйствующему субъекту. Здесь следует согласиться с позицией таких авторов как А.Ю. Соколов и И.Н. Дехтярь, указывающих на то, что в Договоре о ЕАЭС необходимо расширение понятия «трансграничный рынок», что позволит наделить ЕЭК полномочиями по разрешению дел в отношении компаний-нарушителей антимонопольного законодательства, зарегистрированных за пределами Союза [87, с.63-64].

Отдельно в контексте проблем антимонопольного регулирования деятельности транснациональных компаний стоит сказать о вызовах, связанных с развитием информационных технологий. На уровне ЮНКТАД поднимался вопрос о регулировании законодательством в сфере защиты конкуренции защиты персональных данных и электронной торговли [57]. ЕАЭС также поднимался этот вопрос, и можно в целом согласиться с позицией, изложенной в Обзоре «Конкурентное (антимонопольное) регулирование на цифровых рынках» – необходимо разработать специальную нормативно-правовую базу решения данной проблемы. Важно, чтобы были определены чёткие критерии определения доминирующего положения на цифровых рынках, определения видов злоупотреблений на цифровых рынках и комплекс ограничительных мер, который бы не позволял крупным транснациональным компаниям злоупотреблять своим положением на рынке [56].

В России крайне актуальна другая проблема – проблема защиты от недобросовестной конкуренции при злоупотреблениях со стороны правообладателей на объекты интеллектуальной собственности. Причём наличие такой проблемы признано на официальном уровне, более того существует стандарт антимонопольного регулирования в данной сфере. Особое внимание здесь стоит уделить тому, что существует противоречие между результатами интеллектуальной деятельности и возможностями развития конкуренции на рынках с использованием таких объектов патентного права. Результаты интеллектуальной деятельности, зачастую полученные при бюджетном финансировании, при возможном сроке правовой охраны 20 лет переходят в режим свободного использования через два - три года с момента выдачи патента. Этим нередко пользуются в том числе ТНК, которые при небольших доработках вновь патентуют эти технические решения на себя [14].

При этом, требования о запрете на злоупотребление доминирующим положением на рынке и на ограничивающие конкуренцию соглашения не распространяются на действия по осуществлению исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ или услуг и на соглашения о предоставлении и (или) об отчуждении права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ или услуг, хотя нужно отметить и то, что есть и некоторые прямые запреты на осуществление недобросовестной конкуренции с использованием интеллектуальной собственности [107]. Полагаем, что данное противоречие, позволяющее благодаря антимонопольным иммунитетам в том числе крупным транснациональным корпорациям навязывать свою волю всем остальным участникам гражданского оборота требует разрешения. ФАС РФ уже неоднократно предлагала отменить антимонопольные иммунитеты для интеллектуальной собственности, но данная инициатива не получала поддержки в

Государственной Думе РФ, куда вносились соответствующие законопроекты. Одним из доводов была защита прав создателей объектов интеллектуальной собственности. Полагаем, что данная проблема требует сбалансированного решения. Интересным здесь представляется опыт стран Европейского Союза, Японии и США, где антимонопольные ограничения применяются в том числе и к соглашениям с участием правообладателей интеллектуальной собственности. Отдельного внимания достоин так называемый разумный подход (rule of reason), применимый в США, в соответствии с которым, каждый лицензионный договор подлежит оценке на предмет соответствия требованиям антимонопольного законодательства с учётом всех фактических обстоятельств дела [30, с.110]. И здесь мы согласны с позицией В.Г. Истомина, который видит решение данной проблемы в ограничении антимонопольного иммунитета обладателей прав на объекты интеллектуальной собственности, а именно введении оговорки в соответствующие нормы ФЗ «О защите конкуренции» о том, что данные положения не распространяются на случаи, когда действиями правообладателей и лицензионными соглашениями создаётся возможность устранения или ограничения конкуренции на соответствующем рынке.

Из изложенного в настоящей главе следует сделать следующие выводы:

В международном частном праве на современном этапе его развития есть целый ряд проблем, касающихся транснациональных компаний, определения их правового статуса и регулирования их участия в гражданском обороте.

В международном частном праве отсутствует единое определение понятия «транснациональная компания», а также отсутствуют на международном уровне акты, которые бы регулировали деятельность транснациональных компаний. Регулирование транснациональных компаний, в конечном счёте, сводится к регулированию деятельности отдельных организаций. При этом очевидно, что транснациональные компании в силу осуществления деятельности сразу на территории множества стран

представляют собой гораздо более сложный субъект, чем обычное юридическое лицо, хотя институт юридических лиц и является правовым фундаментом транснациональных компаний.

Без многосторонней международной договорённости между государствами о едином понятии транснациональной корпорации разрешение данной проблемы, сведение транснациональных корпораций в единый субъект, каждый структурный элемент которой будет иметь чёткую правовую связь со всеми остальными невозможно. В текущих условиях эта проблема представляется неразрешимой, поскольку для таких договорённостей необходимо усиление интеграционных процессов между государствами, а в последние годы в мировой экономической повестке особенно остро обозначились проблемы дезинтеграции и их различного влияния на мировую экономику, более того – такие договорённости не были достигнуты и в период, когда доминировали интеграционные тенденции, в основном в силу существенной разницы правовых систем различных государств.

Ключевой проблемой, проистекающей отсюда, является проблема отсутствия единого правового статуса у транснациональной компании. Коллизионные привязки, позволяющие определять личный закон юридического лица, в отношении подавляющего большинства транснациональных компаний просто не работают, поскольку в их структуре имеется множество формально самостоятельных юридических лиц. И здесь мы также сталкиваемся с проблемой отсутствия международных актов, которые бы регулировали деятельность транснациональной компании, и в настоящее время эта проблема также видится неразрешимой.

Центральной проблемой, обусловленной отсутствием единого правового статуса транснациональной компании является проблема привлечения к ответственности материнской компании. Для правоприменительной практики данная проблема является основополагающей. Транснациональные компании зачастую пользуются тем, что юридически материнская и дочерняя компания являются

самостоятельными, соответственно, ответственность также несут самостоятельно. Российским законодательством предусмотрены некоторые возможности для привлечения участников юридического лица к ответственности, а именно через институты дочерних компаний и субсидиарной ответственности лиц, контролирующих должника в рамках дел о банкротстве.

Однако перечень случаев преодоления корпоративного иммунитета, предусмотренный российским правом, довольно узок. В том смысле, под которым «снятие корпоративной вуали» понимается в праве зарубежных стран, отсутствует в российском праве.

Суть доктрины «снятия корпоративной вуали» заключается в том, что в рамках рассмотрения дела суд может прийти к выводу, что компания не автономна от контролирующего её лица, и таким образом проецирует права и обязанности компании на контролирующее лицо.

В действующем российском законодательстве имеется потенциал для полноценного применения доктрины «снятия корпоративной вуали». Так, норма статьи 10 ГК РФ о недопустимости злоупотребления правом может и должна служить основанием для её применения. Ведь в случае с переносом ответственности на другое, формально самостоятельное лицо, происходит именно злоупотребление правом, поскольку с одной стороны само по себе управление, осуществляемое одним юридическим лицом в отношении другого не является правонарушением и полностью соответствует, но с другой представляет собой недобросовестное осуществление своих прав, поскольку направлено на обход закона, уклонение от исполнения обязательства, обман кредиторов либо на достижение какой-либо иной противоправной цели. При этом круг субъектов здесь не ограничивается какими-либо формальными признаками, ведь отношения дочерности или статуса контролирующего лица возможно на основании фактической возможности управления, что можно считать несомненным плюсом в контексте развития применения доктрины «снятия корпоративной вуали». Необходимо совершенствовать данные

механизмы для увеличения эффективности защиты прав участников гражданского оборота, в том числе с учётом опыта зарубежных стран. При этом данный пункт в контексте транснациональных компаний особенно актуален, поскольку в сфере привлечения к ответственности зарубежных материнских компаний более чем вероятна ситуация, при которой к отношениям будет применяться иностранное право. Соответственно, здесь невозможно избежать столкновения с иностранными подходами к ответственности материнских компаний. В качестве примера здесь можно привести практику Европейского суда по правам человека, регулярно использующего данную доктрину в спорах с участием Российской Федерации.

Однако здесь всё же есть некоторые препятствия, которые необходимо преодолеть.

Одной из важнейших проблем применения доктрины «снятия корпоративной вуали» является отсутствие должной прозрачности – чаще всего у заявителей отсутствует объективная возможность предоставления прямых доказательств, подтверждающих доводы о наличии фактического контроля одной организации над другой, при этом, разумеется, члены органов управления юридического лица не желают раскрывать свою истинную роль в деятельности организации, что приводит к тому, что суды сталкиваются с необходимостью дать оценку совокупности косвенных доказательств. Это объективное препятствие, и представляется, что эту проблему позволит только расширение возможностей в привлечении к ответственности лиц, осуществляющих фактический контроль без формального закрепления своей руководящей роли, что за собой должно повлечь расширение практики в сторону привлечения таких лиц к ответственности, и, соответственно, снижение самой привлекательности в глазах контролирующих лиц модели управления, при которой формально руководящая роль не закрепляется.

Также существенное препятствие создаёт некоторое расхождение в формальных признаках ответственности основного хозяйственного общества, имеющееся между общими и специальными нормами.

Полагаем, что должны быть единые для всех хозяйственных обществ, независимо от организационно-правовой формы как критерии квалификации отношений дочерности, так и основания привлечения к ответственности по обязательствам дочерней компании. На наш взгляд, наиболее эффективной формулой основания для квалификации отношений дочерности будет наличие единых формальных критериев, служащих безусловным основанием для такой квалификации и возможности установления в судебном порядке наличия фактического контроля. При этом исключительно важным аспектом здесь является законодательное закрепление во многом уже выработанного понятия «фактического контроля».

Что же касается субсидиарной ответственности по долгам дочерней компании, здесь представляется разумным указание на привлечение к субсидиарной ответственности основного хозяйственного общества в рамках дела о банкротстве и ограничение правового регулирования данного вида юридической ответственности Законом о банкротстве, поскольку на данном этапе нормы, касающиеся субсидиарной ответственности по долгам дочерней компании в ГК РФ, ФЗ «Об акционерных обществах» и ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» фактически дублируют положения Закона о банкротстве.

Целый ряд проблем имеется и в части правового регулирования участия транснациональных компаний в гражданском обороте.

Первой проблемой участия транснациональных компаний в гражданском обороте представляется проблема определения применимого права.

На национальном уровне правового регулирования, особенно в случае, если речь идёт о подчинённых структурных элементах транснациональной компании, возникает проблема сокрытия транснациональной компанией от государства как минимум части своей деятельности, поскольку каждое конкретное государство «видит» только ту часть транснациональной компании, которая осуществляет свою деятельность на его территории. Также

важно понимать, что поскольку подчинённые подразделения транснациональных компаний являются проводниками воли материнской компании, то законодательство страны базирования так или иначе оказывает своё влияние на деятельность всей транснациональной компании. При этом, некоторые государства пытаются распространить таким образом свою юрисдикцию и на территорию иностранных государств.

Подобный подход, разумеется, неприемлем для государства, на чью территорию другое государство пытается распространить свою юрисдикцию. И среди учёных такой подход также считается порочным. Полагаем, что такое вольное распространение своей юрисдикции на территорию иностранных государств противоречит сложившейся доктрине в сфере международного частного права в части определения положения юридических лиц. В ООН ещё в 1974 году экспертами было предложено введение нормы о том, что при учреждении филиала ТНК на территории другой страны в отношении данного филиала перестаёт действовать законодательство страны базирования, и действует только закон принимающей страны, однако данное положение так и не было закреплено на международном уровне.

Данное предложение видится весьма обоснованным и отвечающим одному из основных принципов международного частного права – принципу наиболее тесной связи, однако, принятие такого подхода в контексте транснациональных корпораций будет способствовать тому, что в таком случае распространение своей деятельности на территорию иностранного государства через создание филиалов и представительств станет в значительной степени бессмысленной.

В международном частном праве для ограничения действия иностранного права существуют защитные оговорки. Российским законодательством предусмотрены нормы непосредственного применения, которые регулируют соответствующие правоотношения независимо от подлежащего применению права и оговорка о публичном порядке. И здесь

тоже имеются свои проблемы. Главная из них – разграничение норм непосредственного применения и оговорки о публичном порядке.

На наш взгляд, здесь оптимальным вариантом было бы закрепление в законе только одной оговорки, а именно оговорки о публичном порядке, что позволило бы кумулятивно использовать для защиты отечественного правопорядка все виды социальных норм.

Полагаем, что здесь необходим единый критерий – критерий ущерба публичным интересам, что позволило бы преодолеть сложившееся противоречие между действующими нормами. Такой подход к применению защитных оговорок является основополагающим в современном международном частном праве.

Таким образом, полагаем, что решение проблемы определения права, применимого в отношении транснациональных компаний лежит в области развития защитных механизмов, а именно в сохранении только оговорки о публичном порядке, поскольку публичный порядок включает в себя в том числе и нормы непосредственного применения, и унификации критерия применения защитной оговорки, а именно полноценном принятии критерия ущерба публичным интересам.

Ещё одной значительной в условиях современности проблемой является определение подсудности и применимого права в правоотношениях, связанных с использованием интернет-ресурсов, которые, в свою очередь, принадлежат транснациональным компаниям. Современные технологии позволяют вступать транснациональным компаниям в правоотношения с пользователями по всему миру, причём необязательно даже иметь на территории соответствующего государства какое-либо структурное подразделение, к которому можно было бы «привязать» соответствующее правоотношение. В таком случае, традиционные коллизионные привязки в значительной мере теряют свою эффективность, и нередко ведут к нарушению баланса прав сторон. Так, вопрос применимого права чаще всего разрешается в пользовательских соглашениях.

В практике судов в зарубежных странах здесь наблюдается всё более активное применение оговорки о публичном порядке. Особенную актуальность публичный порядок имеет в двух ключевых аспектах – защита персональных данных пользователей и определение подсудности. На наш взгляд, ключевым критерием для применения оговорки о публичном порядке должен служить критерий влияния договорной подсудности и применимого права на объём прав и обязанностей российских пользователей относительно того режима, который им предоставляется российским законодательством, а также реального баланса интересов сторон, поскольку субъектами здесь могут выступать не только рядовые граждане, но и разного рода хозяйствующие субъекты.

Следующая проблема заключается в отсутствии механизмов антимонопольного регулирования, которые бы учитывали особенности транснациональных компаний.

В правовом смысле, как уже было сказано ранее, транснациональная компания необязательно является монополистом, однако в современном мире монополизм вышел за границы национальных государств, вышел на международный уровень, и такими монополистами, соответственно, являются транснациональные компании. Решение этой проблемы требует межгосударственного взаимодействия.

Однако должного уровня взаимодействия на данный момент ещё не достигнуто, о чём неоднократно заявлялось на уровне ЮНКТАД. Между тем, любые случаи применения антимонопольного законодательства к транснациональным компаниям на практике могут привести к необходимости совершения процессуальных действий за рубежом, что при отсутствии должных договорённостей между государствами и существенной разницей в подходах к антимонопольному регулированию значительно усложняет процесс привлечения к ответственности транснациональных компаний за нарушения антимонопольного законодательства. Таким образом, значительно усложняется защита прав лиц, вступающих в договорные отношения с

транснациональными компаниями, что ведёт в том числе к увеличению случаев злоупотребления транснациональными компаниями своим положением на рынке. Единственный способ решения данной проблемы – развитие международного сотрудничества в области защиты конкуренции.

Стоит в данном контексте рассмотреть и решение данной проблемы в рамках международных организаций. Российская Федерация является членом Евразийского экономического союза. И здесь также есть целый ряд проблем. Ключевая проблема заключается в том, что компетенция ЕЭК распространяется лишь на хозяйствующие субъекты, страной пребывания которых является одно из государств, входящих в Союз. При этом на уровне национального права, в частности в России, антимонопольные органы могут воздействовать и на иностранные организации. Возникает противоречие – государство - член Союза может рассматривать дело в отношении хозяйствующего субъекта, противоправная деятельность которого фактически затрагивает интересы нескольких членов Союза, в то время как ЕЭК не вправе применять меры принуждения к такому хозяйствующему субъекту. Здесь мы согласны с рядом авторов, указывающих на то, что в Договоре о ЕАЭС необходимо расширение понятия «трансграничный рынок», что позволит наделить ЕЭК полномочиями по разрешению дел в отношении компаний-нарушителей антимонопольного законодательства, зарегистрированных за пределами Союза. Также проблемными являются вопросы системы начисления штрафов за нарушения антимонопольного законодательства и применения предупредительных и профилактических мер.

Отдельно в контексте проблем антимонопольного регулирования деятельности транснациональных компаний стоит сказать о вызовах, связанных с развитием информационных технологий. На уровне ЮНКТАД поднимался вопрос о регулировании законодательством в сфере защиты конкуренции защиты персональных данных и электронной торговли.

В России крайне актуальна другая проблема – проблема защиты от недобросовестной конкуренции при злоупотреблениях со стороны правообладателей на объекты интеллектуальной собственности.

При этом, требования о запрете на злоупотребление доминирующим положением на рынке и на ограничивающие конкуренцию соглашения не распространяются на действия по осуществлению исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ или услуг и на соглашения о предоставлении и (или) об отчуждении права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ или услуг, хотя нужно отметить и то, что есть и некоторые прямые запреты на осуществление недобросовестной конкуренции с использованием интеллектуальной собственности.

Полагаем, что данное противоречие, позволяющее благодаря антимонопольным иммунитетам в том числе крупным транснациональным корпорациям навязывать свою волю всем остальным участникам гражданского оборота требует разрешения.

Полагаем, что эффективным решением данной проблемы могло бы стать ограничение антимонопольного иммунитета обладателей прав на объекты интеллектуальной собственности, а именно введении оговорки в соответствующие нормы ФЗ «О защите конкуренции» о том, что данные положения не распространяются на случаи, когда действиями правообладателей и лицензионными соглашениями создаётся возможность устранения или ограничения конкуренции на соответствующем рынке.

Заключение

Транснациональные компании в современном виде появились в конце XIX века и получили значительное развитие по ходу XX века, получив в значительной степени и своё правовое оформление. Транснациональные компании представляют собой главного экономического игрока современности. Так, на данный момент на долю транснациональных компаний приходится порядка 70% всей мировой торговли, 50% всего мирового производства и 80% от всех зарегистрированных патентов. В силу своего экономического могущества они имеют и значительный политический вес, который настолько велик, что на данный момент уже поднимается вопрос о признании транснациональных компаний субъектом международного публичного права, и, хотя такой подход к правовому статусу транснациональных компаний всё же и представляется неверным, игнорировать наличие такого предложения не стоит.

При этом всё ещё отсутствует единый подход к определению понятия транснациональной компании, при том что попытки систематизировать правовое регулирование деятельности транснациональных компаний предпринимались даже на уровне ООН. Есть несколько различных определений на уровне международных организаций, а на национальном уровне понятие «транснациональная компания» в контексте частного права не используется.

Центральным признаком транснациональной компании является осуществление предпринимательской деятельности на территории двух и более государств, при этом в организационной структуре транснациональной компании обязательно наличие двух и более формально самостоятельных организаций, находящихся в юрисдикции разных государств, что и позволяет считать транснациональные компании отдельным субъектом международного частного права, характеризуемым экономическим единством при юридической обособленности. Говорить здесь стоит именно об организациях,

поскольку таким структурным элементом транснациональной компании может выступить и организация, не имеющая статуса юридического лица, хотя институт юридического лица и является правовым базисом существования транснациональных компаний. При этом, иные формы распространения транснациональной компанией своей деятельности на территорию иностранных государств (например, создание филиалов и представительств, договорные формы) также нельзя игнорировать – чаще всего, транснациональные компании, руководствуясь экономической выгодой, комбинируют все возможные формы.

Форма собственности в контексте признаков транснациональной компании значения не имеет, поскольку транснациональные компании вполне могут быть и государственными. Особенно данное утверждение актуально в XXI веке, когда количество государственных транснациональных компаний за короткий временной отрезок увеличилось практически вдвое, что уже начинает отображаться и в актах международных организаций.

Стоит отметить, что в правовом контексте выпадает и признак монополизма, являющийся в экономическом плане одним из ключевых признаков транснациональной компании, поскольку монопольное положение на рынке невозможно привязать к правовому определению субъекта, особенно с учётом международного характера деятельности рассматриваемого субъекта, и расхождений как в подходах к монополизму в различных государствах, так и в различающемся положении компаний на различных рынках.

Ещё один важный признак – обязательное наличие материнской компании, центра, ядра транснациональной компании, которая и ведёт политику транснациональной компании, можно сказать, что в узком смысле это и есть непосредственно сама транснациональная компания. Соответственно, если обязательно имеется материнская компания, должны быть и дочерние компании – но не в узком смысле как компании, в которых есть некоторая доля материнской компании, а как субъекта, подчинённого

материнской компании и выступающего своеобразным проводником политики транснациональной компании на территории иностранного государства.

Таким образом, транснациональная компания – это хозяйствующий субъект, осуществляющий предпринимательскую деятельность на территории двух и более государств, в структуре которого всегда имеется две или более юридически самостоятельных организации, находящиеся в юрисдикции разных государств, а также выделяется материнская компания, определяющая политику всей транснациональной компании.

На международном уровне деятельность транснациональных компаний урегулирована довольно слабо. Во-первых, это объясняется самой природой международного частного права в основании которого лежит право коллизионное, соответственно, большинство положений международных договоров сводится к определению коллизионных привязок. Материальный же метод правового регулирования применяется значительно реже. Однако всё же есть акты, в которых прямо говорится о транснациональных компаниях. В целом, их можно охарактеризовать как акты, направленные на стимулирование транснациональных компаний к так называемому ответственному ведению бизнеса, на избежание злоупотребления своим экономическим могуществом и необходимости соблюдения прав человека. При этом положения данных международных актов носят сугубо рекомендательный характер и относятся к так называемому «мягкому праву».

Правовой статус юридических лиц, являющихся основой транснациональных компаний, также на международном уровне не регулируется. Содержание правового статуса транснациональных компаний раскрывается в национальном законодательстве.

Важнейшей особенностью правового статуса транснациональной компании является то, что в структуре транснациональной компании обязательно присутствуют элементы, формально представляющие собой самостоятельные юридические лица. Поэтому в рамках законодательства

одной страны чаще всего отображается лишь правовой статус той части транснациональной компании, которая действует на территории соответствующего государства, причём если речь идёт о стране базирования, то речь можно вести конкретно о статусе юридического лица, а вот в принимающих странах многое будет зависеть от избранной транснациональной компанией формы распространения своей деятельности на территорию конкретного государства.

В российском законодательстве юридические лица можно по правовому статусу разделить на российские и иностранные. Противопоставить их друг другу в контексте правового статуса будет ошибочно, поскольку к отношениям с участием иностранных граждан, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц применяются правила, установленные гражданским законодательством, иными словами, для иностранных лиц в Российской Федерации действует национальный режим. Однако для иностранных организаций действуют некоторые ограничения.

В соответствии с российским законодательством, юридические лица делятся на коммерческие и некоммерческие организации. Очевидно, что юридические лица, так или иначе относящиеся к транснациональным компаниям относятся к коммерческим организациям, хотя здесь всё же есть некоторые исключения, например, государственные корпорации и компании, формально относящиеся к некоммерческим организациям.

Коммерческие организации в качестве основной цели деятельности имеют систематическое извлечение прибыли, соответственно, их правовой статус позволяет им осуществлять деятельность по извлечению прибыли безо всяких оговорок. В контексте транснациональных компаний интерес представляют акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью, являющиеся наиболее распространёнными организационно-правовыми формами коммерческих организаций. Разница между ними заключается в структурной организации и порядке осуществления деятельности. Такое разделение продиктовано

существующими различиями между мелким и средним предпринимательством с одной стороны и крупным – с другой. Для первых была создана форма обществ с ограниченной ответственностью, для вторых – акционерных обществ, что можно увидеть, в частности, в положении о численности участников – в акционерных обществах оно не ограничено, для обществ с ограниченной ответственностью составляет не более пятидесяти. Главное различие заключается в структуре уставного капитала – в случае с ООО он разделён на доли, с АО – на количество акций, в силу чего акционерные общества имеют возможности по привлечению инвестиций путём продажи акций. Хотя на практике всё же можно встретить и крупные компании, осуществляющие свою деятельность в форме ООО.

В зарубежных странах представлены также во многом сходные с российскими организационно-правовые формы юридических лиц.

Также исключительно важным в данном контексте представляется положение иностранных инвесторов. Иностранцам в Российской Федерации предоставлен целый ряд гарантий, и стоит отметить, что перечень гарантий практически одинаков для подавляющего большинства стран, поскольку он обусловлен международными соглашениями.

В международном частном праве на современном этапе его развития есть целый ряд проблем, касающихся транснациональных компаний, определения их правового статуса и регулирования их участия в гражданском обороте.

В международном частном праве отсутствует единое определение понятия «транснациональная компания», а также отсутствуют на международном уровне акты, которые бы регулировали деятельность транснациональных компаний. Регулирование транснациональных компаний, в конечном счёте, сводится к регулированию деятельности отдельных организаций. При этом очевидно, что транснациональные компании в силу осуществления деятельности сразу на территории множества стран представляют собой гораздо более сложный субъект, чем обычное

юридическое лицо, хоть институт юридических лиц и является правовым фундаментом транснациональных компаний.

Без многосторонней международной договорённости между государствами о едином понятии транснациональной корпорации разрешение данной проблемы, сведение транснациональных корпораций в единый субъект, каждый структурный элемент которой будет иметь чёткую правовую связь со всеми остальными невозможно. В текущих условиях эта проблема представляется неразрешимой, поскольку для таких договорённостей необходимо усиление интеграционных процессов между государствами, а в последние годы в мировой экономической повестке особенно остро обозначились проблемы дезинтеграции и их различного влияния на мировую экономику, более того – такие договорённости не были достигнуты и в период, когда доминировали интеграционные тенденции, в основном в силу существенной разницы правовых систем различных государств.

Ключевой проблемой, проистекающей отсюда, является проблема отсутствия единого правового статуса у транснациональной компании. Коллизионные привязки, позволяющие определять личный закон юридического лица, в отношении подавляющего большинства транснациональных компаний просто не работают, поскольку в их структуре имеется множество формально самостоятельных юридических лиц. И здесь мы также сталкиваемся с проблемой отсутствия международных актов, которые бы регулировали деятельность транснациональной компании, и в настоящее время эта проблема также видится неразрешимой.

Центральной проблемой, обусловленной отсутствием единого правового статуса транснациональной компании является проблема привлечения к ответственности материнской компании. Для правоприменительной практики данная проблема является основополагающей. Транснациональные компании зачастую пользуются тем, что юридически материнская и дочерняя компания являются

самостоятельными, соответственно, ответственность также несут самостоятельно, чем активно пользуются транснациональные компании.

Российское законодательство содержит два института, которые всё же позволяют привлекать к ответственности материнские компании – дочерних компаний и субсидиарной ответственности лиц, контролирующих должника в рамках дел о банкротстве.

Однако перечень случаев преодоления корпоративного иммунитета, предусмотренный российским правом, довольно узок. В том смысле, под которым «снятие корпоративной вуали» понимается в праве зарубежных стран, отсутствует в российском праве.

В действующем российском законодательстве имеется потенциал для полноценного применения доктрины «снятия корпоративной вуали». Так, положение о недопустимости злоупотребления правом может и должна служить основанием для её применения. Ведь в случае с переносом ответственности на другое, формально самостоятельное лицо, происходит именно злоупотребление правом, поскольку с одной стороны само по себе управление, осуществляемое одним юридическим лицом в отношении другого не является правонарушением и полностью соответствует, но с другой представляет собой недобросовестное осуществление своих прав, поскольку направлено на обход закона, уклонение от исполнения обязательства, обман кредиторов либо на достижение какой-либо иной противоправной цели. При этом круг субъектов здесь не ограничивается какими-либо формальными признаками, ведь отношения дочерности или статуса контролирующего лица возможно на основании фактической возможности управления. Необходимо совершенствовать данные механизмы для увеличения эффективности защиты прав участников гражданского оборота, в том числе с учётом опыта зарубежных стран.

Однако здесь всё же есть некоторые препятствия, которые необходимо преодолеть.

Одной из важнейших проблем применения доктрины «снятия корпоративной вуали» является отсутствие должной прозрачности – чаще всего у заявителей отсутствует объективная возможность предоставления прямых доказательств, подтверждающих доводы о наличии фактического контроля одной организации над другой, при этом, разумеется, члены органов управления юридического лица не желают раскрывать свою истинную роль в деятельности организации, что приводит к тому, что суды сталкиваются с необходимостью дать оценку совокупности косвенных доказательств. Это объективное препятствие, и представляется, что эту проблему позволит только расширение возможностей в привлечении к ответственности лиц, осуществляющих фактический контроль без формального закрепления своей руководящей роли, что за собой должно повлечь расширение практики в сторону привлечения таких лиц к ответственности, и, соответственно, снижение самой привлекательности в глазах контролирующих лиц модели управления, при которой формально руководящая роль не закрепляется.

Также существенное препятствие создаёт некоторое расхождение в формальных признаках ответственности основного хозяйственного общества, содержащихся в нормах статьи 67.3 ГК РФ, статьи 6 ФЗ «Об акционерных обществах» и статьи 6 ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Полагаем, что должны быть единые для всех хозяйственных обществ, независимо от организационно-правовой формы как критерии квалификации отношений дочерности, так и основания привлечения к ответственности по обязательствам дочерней компании. На наш взгляд, наиболее эффективной формулой основания для квалификации отношений дочерности будет наличие единых формальных критериев, служащих безусловным основанием для такой квалификации и возможности установления в судебном порядке наличия фактического контроля. При этом исключительно важным аспектом здесь является законодательное закрепление во многом уже выработанного понятия «фактического контроля».

Что же касается субсидиарной ответственности по долгам дочерней компании, здесь представляется разумным указание на привлечение к субсидиарной ответственности основного хозяйственного общества в рамках дела о банкротстве и ограничение правового регулирования данного вида юридической ответственности Законом о банкротстве, поскольку на данном этапе нормы, касающиеся субсидиарной ответственности по долгам дочерней компании в ГК РФ, ФЗ «Об акционерных обществах» и ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» фактически дублируют положение Закона о банкротстве.

Целый ряд проблем имеется и в части правового регулирования участия транснациональных компаний в гражданском обороте.

Первой проблемой участия транснациональных компаний в гражданском обороте представляется проблема определения применимого права.

На национальном уровне правового регулирования, особенно в случае, если речь идёт о подчинённых структурных элементах транснациональной компании, возникает проблема сокрытия транснациональной компанией от государства как минимум части своей деятельности, поскольку каждое конкретное государство «видит» только ту часть транснациональной компании, которая осуществляет свою деятельность на его территории. Также важно понимать, что поскольку подчинённые подразделения транснациональных компаний являются проводниками воли материнской компании, то законодательство страны базирования так или иначе оказывает своё влияние на деятельность всей транснациональной компании. При этом, некоторые государства пытаются распространить таким образом свою юрисдикцию и на территорию иностранных государств.

Подобный подход, разумеется, неприемлем для государства, на чью территорию другое государство пытается распространить свою юрисдикцию. И среди учёных такой подход также считается порочным. Полагаем, что такое вольное распространение своей юрисдикции на территорию иностранных

государств противоречит сложившейся доктрине в сфере международного частного права в части определения положения юридических лиц. В ООН ещё в 1974 году экспертами было предложено введение нормы о том, что при учреждении филиала ТНК на территории другой страны в отношении данного филиала перестаёт действовать законодательство страны базирования, и действует только закон принимающей страны, однако данное положение так и не было закреплено на международном уровне.

Данное предложение видится весьма обоснованным и отвечающим одному из основных принципов международного частного права – принципу наиболее тесной связи, однако, принятие такого подхода в контексте транснациональных корпораций будет способствовать тому, что в таком случае распространение своей деятельности на территорию иностранного государства через создание филиалов и представительств станет в значительной степени бессмысленным.

В международном частном праве для ограничения действия иностранного права существуют защитные оговорки. Российским законодательством предусмотрены нормы непосредственного применения, которые регулируют соответствующие правоотношения независимо от подлежащего применению права и оговорка о публичном порядке. И здесь тоже имеются свои проблемы. Главная из них – разграничение норм непосредственного применения и оговорки о публичном порядке.

На наш взгляд, здесь оптимальным вариантом было бы закрепление в законе только одной оговорки, а именно оговорки о публичном порядке, что позволило бы правоприменителю кумулятивно использовать для защиты отечественного правопорядка все виды социальных норм.

Полагаем, что здесь необходим единый критерий – критерий ущерба публичным интересам, что позволило бы преодолеть сложившееся противоречие между действующими нормами. Такой подход к применению защитных оговорок является основополагающим в современном международном частном праве.

Таким образом, полагаем, что решение проблемы определения права, применимого в отношении транснациональных компаний лежит в области развития защитных механизмов, а именно в сохранении только оговорки о публичном порядке, поскольку публичный порядок включает в себя в том числе и нормы непосредственного применения, и унификации критерия применения защитной оговорки, а именно полноценном принятии критерия ущерба публичным интересам.

Ещё одной значительной в условиях современности проблемой является определение подсудности и применимого права в правоотношениях, связанных с использованием интернет-ресурсов, которые, в свою очередь, принадлежат транснациональным компаниям. Современные технологии позволяют вступать транснациональным компаниям в правоотношения с пользователями по всему миру, причём необязательно даже иметь на территории соответствующего государства какое-либо структурное подразделение, к которому можно было бы «привязать» соответствующее правоотношение. В таком случае, традиционные коллизионные привязки в значительной мере теряют свою эффективность, и нередко ведут к нарушению баланса прав сторон. Так, вопрос применимого права чаще всего разрешается в пользовательских соглашениях.

В практике судов в зарубежных странах здесь наблюдается всё более активное применение оговорки о публичном порядке. Особенную актуальность публичный порядок имеет в двух ключевых аспектах – защита персональных данных пользователей и определение подсудности. На наш взгляд, ключевым критерием для применения оговорки о публичном порядке должен служить критерий влияния договорной подсудности и применимого права на объём прав и обязанностей российских пользователей относительно того режима, который им предоставляется российским законодательством, а также реального баланса интересов сторон, поскольку субъектами здесь могут выступать не только рядовые граждане, но и разного рода хозяйствующие субъекты.

Следующая проблема заключается в отсутствии механизмов антимонопольного регулирования, которые бы учитывали особенности транснациональных компаний.

В правовом смысле, как уже было сказано ранее, транснациональная компания необязательно является монополистом, однако в современном мире монополизм вышел за границы национальных государств, вышел на международный уровень, и такими монополистами, соответственно, являются транснациональные компании. Решение этой проблемы требует межгосударственного взаимодействия.

Однако должного уровня взаимодействия на данный момент ещё не достигнуто, о чём неоднократно заявлялось на уровне ЮНКТАД. Между тем, любые случаи применения антимонопольного законодательства к транснациональным компаниям на практике могут привести к необходимости совершения процессуальных действий за рубежом, что при отсутствии должных договорённостей между государствами и существенной разнице в подходах к антимонопольному регулированию значительно усложняет процесс привлечения к ответственности транснациональных компаний за нарушения антимонопольного законодательства. Таким образом, значительно усложняется защита прав лиц, вступающих в договорные отношения с транснациональными компаниями, что ведёт в том числе к увеличению случаев злоупотребления транснациональными компаниями своим положением на рынке. Единственный способ решения данной проблемы – развитие международного сотрудничества в области защиты конкуренции.

Стоит в данном контексте рассмотреть и решение данной проблемы в рамках международных организаций. Российская Федерация является членом Евразийского экономического союза. И здесь также есть целый ряд проблем. Ключевая проблема заключается в том, что компетенция ЕЭК распространяется лишь на хозяйствующие субъекты, страной пребывания которых является одно из государств, входящих в Союз. При этом на уровне национального права, в частности в России, антимонопольные органы могут

воздействовать и на иностранные организации. Возникает противоречие – государство - член Союза может рассматривать дело в отношении хозяйствующего субъекта, противоправная деятельность которого фактически затрагивает интересы нескольких членов Союза, в то время как ЕЭК не вправе применять меры принуждения к такому хозяйствующему субъекту. Здесь следует согласиться с позицией ряда авторов, указывающих на то, что в Договоре о ЕАЭС необходимо расширение понятия «трансграничный рынок», что позволит наделить ЕЭК полномочиями по разрешению дел в отношении компаний-нарушителей антимонопольного законодательства, зарегистрированных за пределами Союза. Также проблемными являются вопросы системы начисления штрафов за нарушения антимонопольного законодательства и применения предупредительных и профилактических мер.

Отдельно в контексте проблем антимонопольного регулирования деятельности транснациональных компаний стоит сказать о вызовах, связанных с развитием информационных технологий. На уровне ЮНКТАД поднимался вопрос о регулировании законодательством в сфере защиты конкуренции защиты персональных данных и электронной торговли.

В России крайне актуальна другая проблема – проблема защиты от недобросовестной конкуренции при злоупотреблениях со стороны правообладателей на объекты интеллектуальной собственности.

При этом, требования о запрете на злоупотребление доминирующим положением на рынке и на ограничивающие конкуренцию соглашения не распространяются на действия по осуществлению исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ или услуг и на соглашения о предоставлении и (или) об отчуждении права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации юридического лица, средства индивидуализации продукции, работ или услуг, хотя нужно отметить и то, что

есть и некоторые прямые запреты на осуществление недобросовестной конкуренции с использованием интеллектуальной собственности.

Полагаем, что данное противоречие, позволяющее благодаря антимонопольным иммунитетам в том числе крупным транснациональным корпорациям навязывать свою волю всем остальным участникам гражданского оборота требует разрешения.

Полагаем, что эффективным решением данной проблемы могло бы стать ограничение антимонопольного иммунитета обладателей прав на объекты интеллектуальной собственности, а именно введении оговорки в соответствующие нормы ФЗ «О защите конкуренции» о том, что данные положения не распространяются на случаи, когда действиями правообладателей и лицензионными соглашениями создаётся возможность устранения или ограничения конкуренции на соответствующем рынке.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Абесалашвили М.З. Правовое регулирование иностранных инвестиций во Франции // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2015. №4 (167). С.139-143. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-inostrannyh-investitsiy-vo-frantsii> (дата обращения: 15.02.2022).
2. Аксенов П.А. Регулирование иностранных инвестиций в США: ограничения в условиях торговой войны // Международная торговля и торговая политика. 2019. №4 (20). С.31-41. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/regulirovanie-inostrannyh-investitsiy-v-ssha-ogranicheniya-v-usloviyah-torgovoy-voyny> (дата обращения: 15.02.2022).
3. Анисимов А.П., Гончаров А.И., Рыженков А.Я., Черноморец А.Е. Государственная корпорация как форма нерационального распоряжения государственной собственностью // Пробелы в российском законодательстве. 2009. №4. С.97-100. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-korporatsiya-kak-forma-neratsionalnogo-rasporyazheniya-gosudarstvennoy-sobstvennostyu> (дата обращения: 05.02.2022).
4. Ахмедова Л.А., Булатова У.Б. Зарубежный опыт привлечения иностранных инвестиций и возможности его использования // Вестник Дагестанского государственного университета. Серия 3: Общественные науки. 2016. №2. С.34-45. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-privlecheniya-inostrannyh-investitsiy-i-vozmozhnosti-ego-ispolzovaniya> (дата обращения: 15.02.2022).

5. Ахметов А.И. О теоретических основаниях для игнорирования принципа ограниченной ответственности в отношении группы компаний // Пробелы в российском законодательстве. 2018. №5. С.90-93.
6. Баранов Г.В., Кузьмина Н.С. Ценности Глобального договора ООН в корпоративном управлении // Двадцать первые апрельские экономические чтения: материалы Международной научно-практической конференции, Омск, 24 апреля 2015 года. Омск: Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, 2015. – С. 187-191.
7. Белова В.А. Институциональное развитие БРИКС // Социально-экономические явления и процессы. 2015. №9. С.174-183. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnoe-razvitiie-briks> (дата обращения: 10.01.2022).
8. Васильева О.Н. К вопросу о признаках картелей и их установлении в процессе доказывания ограничения конкуренции // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина. 2021. №2 (78). С.54-59. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-priznakah-kartелей-i-ih-ustanovlenii-v-protssesse-dokazyvaniya-ogranicheniya-konkurentsii> (дата обращения: 09.01.2022).
9. Ващекин А.Н., Ростовцева К.А. О формализации применения правовой доктрины «снятия корпоративной вуали» // Мониторинг правоприменения. 2019. №4 (33). С.29-34.
10. Волгина Н.А. Государственные ТНК на мировом рынке прямых иностранных инвестиций: современные тенденции // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2015. №1. С.57-71. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennyie-tnk-na-mirovom-rynke-priamyh-inostrannyh-investitsiy-sovremennyye-tendentsii> (дата обращения: 08.02.2022).
11. Галкин А.А. Германский фашизм. М.: Наука, 1989. – 352 с.

12. Годовой отчёт государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» за 2020 год [Электронный ресурс] // Официальный сайт госкорпорации «Росатом». URL: <https://www.rosatom.ru/upload/iblock/3e6/3e6d09cdb72b1b0ca04170425a2edd50.pdf> (дата обращения: 19.02.2022).
13. Горелов А.А., Бронников И.А. Глобальный неокOLONIALИзм и проблема суверенитета // Власть. 2015. №2. С.19-25. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/globalnyy-neokolonializm-i-problema-suvereniteta> (дата обращения: 13.02.2022).
14. ГОСТ Р 58223-2018. Национальный стандарт Российской Федерации. Интеллектуальная собственность. Антимонопольное регулирование и защита от недобросовестной конкуренции» (утв. приказом Росстандарта от 13.09.2018 N 597-ст) // М.: Стандартинформ, 2018.
15. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 09.03.2021, с изм. от 08.07.2021) // Собрание законодательства РФ, 29.01.1996, N 5, ст. 410.
16. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 21.12.2021) // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, N 32, ст. 3301.
17. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 N 146-ФЗ (ред. от 18.03.2019) // Собрание законодательства РФ, 03.12.2001, N 49, ст. 4552.
18. Гришмановский Д.Ю., Гайдук И.Е. Анализ организационно-правовых форм предпринимательской деятельности в гражданском праве РФ и США с учетом реформирования гражданского законодательства // Вестник ЧелГУ. 2015. №23 (378). С.109-118. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-organizatsionno-pravovyh-form-predprinimatelskoj-deyatelnosti-v-grazhdanskom-prave-rf-i-ssha-s-uchetom-reformirovaniya> (дата обращения: 11.02.2022).

19. Груздев О.С., Артемова А.Н. Злоупотребление правом на управление корпорацией со стороны контролирующих её лиц: вопросы квалификации // Вестн. Том. гос. ун-та. 2020. №461. С.211-217.
20. «Договор о Евразийском экономическом союзе» (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 01.10.2019) // СПС КонсультантПлюс.
21. Евсеева Ю.В. Подходы к определению транснациональной корпорации // Вестник СГТУ. 2013. №1 (70). С.251-252. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/podhody-k-opredeleniyu-transnatsionalnoy-korporatsii-1> (дата обращения: 03.07.2021).
22. Жевняк О.В., Шаблова Е.Г., Рыжковская Е.А., Тиховская П.Г. Корпоративное право: учебное пособие. Екатеринбург: Изд. Урал. ун-та, 2019. – 183 с.
23. Зайцев С.В. Об актуальности теории империализма в XXI веке // Теоретическая экономика. 2017. №1 (37). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ob-aktualnosti-teorii-imperializma-v-xxi-veke> (дата обращения: 01.02.2022).
24. Заостровский В.В. Проблемы соотношения «национальности» и «личного закона» юридического лица // Юридический факт. 2019. №55. С.23-24.
25. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 02.07.2021) // Собрание законодательства РФ, 29.10.2001, N 44, ст.4147.
26. Иванова Т.А. Процесс унификации в международном частном праве: общая характеристика, правовое регулирование // Вестник СГЮА. 2019. №4 (129). С.111-117. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/protsess-unifikatsii-v-mezhdunarodnom-chastnom-prave-obshchaya-harakteristika-pravovoe-regulirovanie> (дата обращения: 13.02.2022).
27. Иванова Т.А., Конькова С.В. Создание иностранной компанией подразделений (сравнительно-правовой анализ законодательства России, Германии и США) // Вестник Московского государственного

- лингвистического университета. Образование и педагогические науки. 2017. №5 (782). С.225-233. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sozдание-inostrannoy-kompaniey-podrazdeleniy-sravnitelno-pravovoy-analiz-zakonodatelstva-rossii-germanii-i-ssha> (дата обращения: 26.03.2022).
28. Информационное письмо Банка России от 15.07.2020 N ИН-06-28/111 «О рекомендациях по реализации принципов ответственного инвестирования» // Вестник Банка России, 17.06.2020, N 54.
29. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 26.02.2013 N 156 <Обзор практики рассмотрения арбитражными судами дел о применении оговорки о публичном порядке как основания отказа в признании и приведении в исполнение иностранных судебных и арбитражных решений> // Вестник ВАС РФ, N 5, май, 2013.
30. Истомин В.Г. Интеллектуальные права и антимонопольное регулирование: оценка допустимости и пределов антимонопольных иммунитетов в контексте обеспечения баланса интересов // Журнал российского права. 2019. №12. С.102-112. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnye-prava-i-antimonopolnoe-regulirovanie-otsenka-dopustimosti-i-predelov-antimonopolnyh-immunitetov-v-kontekste> (дата обращения: 31.03.2022).
31. Картошкина А.А. Ответственность транснациональных корпораций за нарушения прав человека // Отечественная юриспруденция. 2021. №2 (46). С.45-64. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otvetstvennost-transnatsionalnyh-korporatsiy-za-narusheniya-prav-cheloveka> (дата обращения: 26.08.2021).
32. Касаткина А.А., Касаткина А.С. Транснациональные корпорации: современный экономико-правовой анализ // Законодательство и экономика. 2013. №9. С.9-17.
33. Клисторин В.И. Империализм как последняя стадия // ЭКО. 2016. №5 (503). С.134-149. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/imperializm-kak-poslednyaya-stadiya> (дата обращения: 01.02.2022).

- 34.«Конвенция о транснациональных корпорациях» (Заключена в г. Москве 06.03.1998) // Содружество. Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ. 1998. N 1. С. 20 - 25.
- 35.«Конвенция об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств» (ИКСИД/ICSID) [рус., англ.] (Заключена в г. Вашингтоне 18.03.1965) // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, специальное приложение к N 7, июль 2001 г.
- 36.«Конвенция об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций» [рус., англ.] (Вместе с «Гарантиями спонсорских инвестиций в соответствии со статьей 24», «Урегулированием споров между членом и Агентством по статье 57») (Заключена в г. Сеуле в 1985 г.) // Международно-правовые основы иностранных инвестиций в России. Сборник нормативных актов и документов. М.: Юридическая литература, 1995. С. 197—276.
- 37.Кондорский Б.М. Попытка анализа характера развития капитализма в России в конце XIX – начале XX века с позиций концепции революционного периода // *Historia provinciae* – журнал региональной истории. 2017. №3. С.73-91. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/popytka-analiza-haraktera-razvitiya-kapitalizma-v-rossii-v-kontse-xix-nachale-xx-veka-s-pozitsiy-kontseptsii-revolyuetsionnogo-perioda> (дата обращения: 10.02.2022).
- 38.Кондратьев В.Б. Перспективы неолиберализма // Перспективы. Электронный журнал. 2020. №2 (22). С.38-54. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-neoliberalizma> (дата обращения: 13.02.2022).
- 39.Кондратьева К.С., Стерлигов И.А. Перспективы применения доктрины «снятия корпоративной вуали» при привлечении к субсидиарной ответственности контролирующих должника лиц в Российской Федерации

- Федерации: сравнительно-правовой подход // Вестн. Том. гос. ун-та. 2021. №462. С.224-231.
- 40.Красильникова Т.К. Законодательное регулирование деятельности синдикатов и трестов как объединений корпоративного типа в России в конце XIX – начале XX вв // Вестник ВУиТ. 2013. №2 (78). С.200-209. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zakonodatelnoe-regulirovanie-deyatelnosti-sindikatov-i-trestov-kak-obedineniy-korporativnogo-tipa-v-rossii-v-kontse-xix-nachale-hh-vv> (дата обращения: 10.02.2022).
- 41.Кривцун Е.П. Доктрина «снятия корпоративной вуали»: история появления, становление, развития, и ее имплементация в правовой системе России // Социально-политические науки. 2018. №2. С.175-179.
- 42.Кузнецова Н.О., Козлова Е.И. Множественность понятий транснациональной компании // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. 2020. №7 (32). С.84-87.
- 43.Лапшина О.С., Хабушев Р.Р. Транснациональные компании: проблема привлечения к ответственности материнских компаний // Вестник ВУиТ. 2021. №4 (100). С.41-51. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transnatsionalnye-kompanii-problema-privlecheniya-k-otvetstvennosti-materinskih-kompaniy> (дата обращения: 15.03.2022).
- 44.Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма. М: ЛЕНАНД, 2019. 128 с.
- 45.Макаревич М.Л., Антонова П.А. Проблемы повышения ответственности транснациональных корпораций в области соблюдения прав работников // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. №1 (19). С.199-204. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-povysheniya-otvetstvennosti-transnatsionalnyh-korporatsiy-v-oblasti-soblyudeniya-prav-rabotnikov> (дата обращения: 09.04.2022).

- 46.Макаренко В.А. История развития монополий как экономического субъекта // Известия СПбГЭУ. 2018. №3 (111). С.147-150. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/istoriya-razvitiya-monopoliy-kak-ekonomicheskogo-subekta> (дата обращения: 09.02.2022).
- 47.Малиновский О.Н., Собчак О.А. О международно-правовом регулировании деятельности транснациональных корпораций// Современная научная мысль. 2017. №4. С.274-280. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-mezhdunarodno-pravovom-regulirovanii-deyatelnostitransnatsionalnyh-korporatsiy> (дата обращения: 11.03.2022).
- 48.Международное частное право: учебник: в 2 т.Т.2: Особенная часть / отв. ред. С.Н. Лебедев, Е.В. Кабатова. М.: Статут, 2015. – 764 с.
- 49.Мещерякова А.А. Особенности правового положения юридических лиц Китая // Вестник ЗабГУ. 2011. №2. С.55-59. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-pravovogo-polozheniya-yuridicheskikh-lits-kitaya> (дата обращения: 02.03.2022).
- 50.Минькеев О.Д., Рыженков А.Я. Договор инвестиционного товарищества // Вестник КалмГУ. 2014. №1 (21). С.41-45. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dogovor-investitsionnogo-tovarischestva> (дата обращения: 18.01.2022).
- 51.Муравьева Л.А. Германия в 30-е годы XX века // Финансы и кредит. 2003. №17 (131). С.82-91. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/germaniya-v-30-e-gody-xx-veka> (дата обращения: 10.02.2022).
- 52.Муцольгов М.М., Хусайнова Л.А. Становление и развитие антимонопольного законодательства в Российской Федерации // Наука и современность. 2011. №12-3. С.293-298. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/stanovlenie-i-razvitie-antimonopolnogo-zakonodatelstva-v-rossiyskoj-federatsii> (дата обращения: 09.02.2022).
- 53.Натапов С.Л. ТНК и применимые к ним международные акты рекомендательного характера в области прав человека // Проблемы экономики и юридической практики. 2010. №4. С.137-139. URL:

- <https://cyberleninka.ru/article/n/tnk-i-primenimye-k-nim-mezhdunarodnye-akty-rekomendatelnogo-haraktera-v-oblasti-prav-cheloveka> (дата обращения: 09.04.2022).
54. Национальные особенности и перспективы унификации частного права стран БРИКС: учебник: в 2 т. - Т. 1 / К.М. Беликова, В.Ю. Ифраимов, М.А. Ахмадова, Ц.А. Буджаева (Бегджиева) и др.; под ред. д.ю.н., проф. К.М. Беликовой. - М.: РУДН, 2015. - 595 с.
55. Нормы, касающиеся обязанностей транснациональных корпораций и других предприятий в области прав человека (Приняты на 22-м заседании Подкомиссии по поощрению и защите прав человека 13 августа 2003 года) [Электронный ресурс] // АО «Кодекс». Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. URL: <https://docs.cntd.ru/document/901925098?section=text> (дата обращения: 25.02.2022).
56. Обзор «Конкурентное (антимонопольное) регулирование на цифровых рынках» [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/caa/cpol/konkurentpol/Documents/%D0%9E%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80%20%D0%BF%D0%BE%20%D0%A6%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%B5%20%D0%BD%D0%B0%20%D1%81%D0%B0%D0%B9%D1%82.pdf> (дата обращения: 10.04.2022).
57. Обзор деятельности по укреплению потенциала и оказанию технической помощи по вопросам законодательства и политики в области конкуренции и защиты прав потребителей. Восьмая Конференция Организации Объединенных Наций по рассмотрению всех аспектов Комплекса согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЮНКТАД. URL:

- https://unctad.org/system/files/official-document/tdrbpconf9d6_ru.pdf (дата обращения: 26.03.2022).
- 58.«Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации N 1 (2019)» (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 24.04.2019) // Бюллетень Верховного Суда РФ N 10, октябрь, 2019.
- 59.Ответственное ведение бизнеса [Электронный ресурс] // Официальный сайт Минэкономразвития России. URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/vneshneekonomicheskaya_deyatelnost/mnogostoronnee_ekonomicheskoe_sotrudnichestvo/oesr/otvetstvennoe_vedenie_biznesa/ (дата обращения: 26.02.2022).
- 60.Платонова И.Н., Крецу О. Вклад российских ТНК с государственным участием в повышение конкурентоспособности экономики // Российский внешнеэкономический вестник. 2020. №3. С.7-22. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vklad-rossiyskih-tnk-s-gosudarstvennym-uchastiem-v-povyshenie-konkurentosposobnosti-ekonomiki> (дата обращения: 15.01.2022).
- 61.Подпругин А.В., Голяшина Е.А. Опыт Великобритании в сфере стимулирования инвестиционной деятельности // Science Time. 2015. №1 (13). С.376-382. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/opyt-velikobritanii-v-sfere-stimulirovaniya-investitsionnoj-deyatelnosti> (дата обращения: 28.03.2022).
- 62.Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа по делу №А17-3495/2015 от 07.10.2016 [Электронный ресурс] // Картоoteca арбитражных дел. URL: https://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/244a3f71-0be4-46ad-8138-7b96385beffa/16cce4a1-7b83-4c3b-b87d-0a28780f6a84/A17-3495-2015_20161007_Postanovlenie_kassacionnoj_instancii.pdf?isAddStamp=True (дата обращения: 30.01.2022).
- 63.Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа по делу №А79-3499/2018 от 18.09.2019 [Электронный ресурс] // Картоoteca

- арбитражных дел. URL: https://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/cf4adadb-b6c4-4bb0-aab9-0e8c2f27bebf/03150e4a-8827-49a9-9dc7-ace73088b414/A79-3499-2018_20190918_Postanovlenie_kassacionnoj_instancii.pdf?isAddStamp=True (дата обращения: 30.01.2022).
64. Постановление Арбитражного суда Уральского округа по делу №А60-28984/2019 от 24.09.2020 [Электронный ресурс] // Картотека арбитражных дел. URL: https://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/374e6212-0bcb-411d-b079-5d2b3e517ef5/e52cf85e-c960-4623-8f5d-9c3dc0083f59/A60-28984-2019_20200924_Reshenija_i_postanovlenija.pdf?isAddStamp=True (дата обращения: 30.01.2022).
65. Постановление Конституционного Суда РФ от 30.10.2003 N 15-П «По делу о проверке конституционности отдельных положений Федерального закона «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» в связи с запросом группы депутатов Государственной Думы и жалобами граждан С.А. Бунтмана, К.А. Катаняна и К.С. Рожкова» // Российская газета, N 221, 31.10.2003.
66. Постановление Пленума ВАС РФ от 18.11.2003 N 19 (ред. от 16.05.2014) «О некоторых вопросах применения Федерального закона «Об акционерных обществах» // Вестник ВАС РФ N 1, 2004.
67. Постановление Пленума Верховного Суда РФ N 6, Пленума ВАС РФ N 8 от 01.07.1996 (ред. от 25.12.2018) «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Российская газета, N 152, 13.08.1996.
68. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 09.07.2019 N 24 «О применении норм международного частного права судами Российской Федерации» // Российская газета, N 154, 17.07.2019.

- 69.Постановление Правительства РФ от 21.12.2011 N 1080 (ред. от 13.10.2020) «Об инвестировании временно свободных средств государственной корпорации, государственной компании» (вместе с «Правилами инвестирования временно свободных средств государственной корпорации, государственной компании», «Правилами осуществления контроля за инвестированием временно свободных средств государственной корпорации, государственной компании») // Российская газета, N 5, 13.01.2012.
- 70.Постановление ФАС Северо-Западного округа от 06.03.2012 по делу N А56-49603/2011 // СПС КонсультантПлюс.
- 71.Пулин Д.И. Правовое положение транснациональных корпораций в международном частном праве // Ерomen. Global. 2021. №16. С.48-54.
- 72.Пятин С.Ю. Гражданское и торговое право зарубежных стран: учебное пособие. — 2-е изд. — Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 261 с.
- 73.Распоряжение Правительства РФ от 30.07.2009 N 1055-р «О намерении Российской Федерации не становиться участником Договора к Энергетической Хартии, а также Протокола к Энергетической Хартии по вопросам энергетической эффективности и соответствующим экологическим аспектам» // Собрание законодательства РФ, 10.08.2009, N 32, ст. 4053
- 74.Регламент N 2137/85 Совета Европейских сообществ «О Европейском объединении с общей экономической целью» [рус., англ.] (Принят в г. Брюсселе 25.07.1985) // СПС КонсультантПлюс // Опубликован в Официальном журнале Европейских сообществ, N L 199, 31.07.1985, с.1.
- 75.Регламент N 2157/2001 Совета Европейского Союза «О Статуте Европейской компании (SE)» [рус., англ.] (Вместе с <Публичными и частными компаниями с ограниченной ответственностью>) (Принят в г. Люксембурге 08.10.2001) // СПС КонсультантПлюс // Опубликован в Официальном журнале Европейских сообществ, N L 294, 10.11.2001, с.1.

76. Рейнгольд В., Долотов В. Европейская компания: новые возможности наднационального юридического лица // Юридическая наука. 2017. №3. С.105-112. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/evropeyskaya-kompaniya-novye-vozmozhnosti-nadnatsionalnogo-yuridicheskogo-litsa> (дата обращения: 18.03.2022).
77. Решение Новгородского УФАС России от 23 ноября 2017 г. N 6773/02 по делу N А-11/17 [Электронный ресурс] // ФАС. База решений и правовых актов. URL: <https://br.fas.gov.ru/to/novgorodskoe-ufas-rossii/6773-02/> (дата обращения: 30.01.2022).
78. Решение Новгородского УФАС России от 24 апреля 2019 г. N 053/07/2-142/2019 [Электронный ресурс] // ФАС. База решений и правовых актов. URL: <https://br.fas.gov.ru/to/novgorodskoe-ufas-rossii/a91261cb-b8f4-4074-9f0c-3217a2751644/> (дата обращения: 30.01.2022).
79. Решение Хабаровского УФАС России от 15 июля 2020 г. по делу N 027/01/11-791/2019 [Электронный ресурс] // ФАС. База решений и правовых актов. URL: <https://br.fas.gov.ru/to/habarovskoe-ufas-rossii/f308b258-99e5-4e99-b504-7259f4c6432c/> (дата обращения: 30.01.2022).
80. Романов М.И. Генезис и эволюция транснациональных корпораций // Global economics. 2018. №8 (5а). С.167-181.
81. Руководящие принципы ОЭСР для многонациональных предприятий (редакция 2011 года) // Официальный сайт Минэкономразвития России. URL: <https://www.economy.gov.ru/material/file/504bb55e8f87dcc7cbfad020ae352af3/MNEGuidelinesRussian.pdf> (дата обращения: 26.02.2022).
82. Руководящие принципы предпринимательской деятельности в аспекте прав человека // Официальный сайт Управления Верховного комиссара ООН по правам человека. URL: https://www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_ru.pdf (дата обращения: 26.08.2021).

83. Рундштейн С. Учение о синдикатах (фрагменты) // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина. 2017. №9 (37). С.183-194. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchenie-o-sindikatah-fragmenty> (дата обращения: 09.02.2022).
84. Свириденко О.М. Актуальные вопросы субсидиарной ответственности контролирующих лиц при банкротстве должника // Lex Russica. 2018. №12 (145). С.18-24.
85. «Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Греческой Республики о поощрении и взаимной защите капиталовложений» (заключено в г. Афины 30.06.1993) // Собрание законодательства РФ, 19.01.1998, N 3, ст.300.
86. «Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Филиппины о поощрении и взаимной защите капиталовложений» (заключено в г. Москве 12.09.1997) // Официальный сайт Минэкономразвития России. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/5690c60c09efab3beffae7f6940efde1/Philippines_1997_ru.pdf (дата обращения: 22.08.2021).
87. Соколов А.Ю., Дехтярь И.Н. К вопросу о полномочиях ЕЭК по применению мер административного принуждения в связи с нарушениями антимонопольного законодательства // Административное право и процесс, 2019. № 7. С. 61-64.
88. Степичева О.А., Радюкова Я.Ю. Развитие ТНК как отражение проблем и перспектив глобализации мирового хозяйства // Социально-экономические явления и процессы. 2010. №3. С.227-231. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-tnk-kak-otrazhenie-problem-i-perspektiv-globalizatsii-mirovogo-hozyaystva> (дата обращения: 26.03.2022).
89. Стригунова Д.П. Проблема определения правового статуса транснациональной корпорации // Современное право. 2020. №2. С.89-93.

90. Стригунова Д.П., Смирнова Л.В. Об обеспечении гарантии надлежащего разрешения спора иностранным инвесторам // Государственная служба и кадры. 2020. №3. С.41-43. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ob-obespechenii-garantii-nadlezhaschego-razresheniya-spora-inostrannym-investoram> (дата обращения: 04.03.2022).
91. Тиболт И.В. К вопросу о корпорации // ИВД. 2014. №1. С.54-70. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-korporatsii> (дата обращения: 03.02.2022).
92. Толстых А.В. Правовые особенности государственно-правового регулирования иностранных инвестиций в зарубежных странах // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. С.215-219. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovye-osobennosti-gosudarstvenno-pravovogo-regulirovaniya-inostrannyh-investitsiy-v-zarubezhnyh-stranah> (дата обращения: 01.04.2022).
93. «Трехсторонняя декларация принципов, касающихся многонациональных корпораций и социальной политики» [рус., англ.] (Вместе с «Перечнем международных трудовых конвенций и рекомендаций...» <Добавлением I>, <Добавлением II>) (Декларация принята в г. Женеве 16.11.1977 на 204-ой сессии Административного совета МОТ) (Добавление I принято в г. Женеве в ноябре 1987 года на 238-ой сессии Административного совета МОТ) (Добавление II принято в г. Женеве в марте 2000 года на 277-ой сессии Административного совета МОТ) // Трехсторонняя декларация принципов, касающихся многонациональных корпораций и социальной политики.- Женева: Международное бюро труда, 2001. С. 1 - 21.
94. Трофимов Е.В. Международно-правовые инициативы 1970-х гг. По глобальному противодействию коррупции: проблемы криминализации и администрирования сомнительных операций транснациональных корпораций // Международное право. 2019. №1. С.45-66. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodno-pravovye-initsiativy-1970->

- h-gg-po-globalnomu-protivodeystviyu-korrupsii-problemy-kriminalizatsii-i-administrirovaniya (дата обращения: 14.02.2022).
95. Условия использования Google – Политика конфиденциальности и условия использования Google – Google (вступили в силу 05.01.2022) [Электронный ресурс] // Google. URL: <https://policies.google.com/terms?hl=ru#toc-problems> (дата обращения: 19.03.2022).
96. Фадеева И.А. Дезинтеграционные факторы современности и их влияние на развитие интеграционных группировок // АНИ: экономика и управление. 2019. №1 (26). С.357-359. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dezintegratsionnye-factory-sovremennosti-i-ih-vliyanie-na-razvitie-integratsionnyh-gruppirovok> (дата обращения: 22.01.2022).
97. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О введении в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» и статью 1202 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации» от 05.05.2014 N 124-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 12.05.2014, N 19, ст.2329.
98. Федеральный закон «О международных компаниях и международных фондах» от 03.08.2018 N 290-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 06.08.2018, N 32(часть I), ст.5083.
99. Федеральный закон «О морских портах в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 08.11.2007 N 261-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 12.11.2007, N 46, ст.5557.
100. Федеральный закон «Об инвестиционном товариществе» от 28.11.2011 N 335-ФЗ // Российская газета, N 275, 07.12.2011.
101. Федеральный закон «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» от 24.07.2002 N 101-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 29.07.2002, N 30, ст.3018.

102. Федеральный закон от 01.07.2021 N 236-ФЗ «О деятельности иностранных лиц в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» на территории Российской Федерации» // Российская газета, N 145, 05.07.2021.
103. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Собрание законодательства РФ, 16.02.1998, N 7, ст. 785.
104. Федеральный закон от 09.07.1999 N 160-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 12.07.1999, N 28, ст. 3493.
105. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О некоммерческих организациях» (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.10.2021) // Собрание законодательства РФ, 15.01.1996, N 3, ст. 145.
106. Федеральный закон от 13.07.2015 N 215-ФЗ (ред. от 11.06.2021) «О Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» // Собрание законодательства РФ, 20.07.2015, N 29 (часть I), ст. 4341.
107. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 16.02.2022) «О защите конкуренции» // Российская газета, N 162, 27.07.2006.
108. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «О несостоятельности (банкротстве)» // Собрание законодательства РФ, 28.10.2002, N 43, ст. 4190.
109. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «Об акционерных обществах» // Собрание законодательства РФ, 01.01.1996, N 1, ст. 1.
110. Федчук В.Д. Реалии и тенденции современного правового регулирования групп компаний // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. 2019. №3. С.58-76. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/realii-i-tendentsii-sovremennogo-pravovogo-regulirovaniya-grupp-kompaniy> (дата обращения: 27.01.2022).

111. Черемин Г.Д. Монополия как инструмент власти // Власть. 2012. №10. С.125-128. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/monopoliya-kak-instrument-vlasti> (дата обращения: 10.02.2022).
112. Чинь Тхи Тхуй Линь. Роль и место ТНК в процессах транснационализации современной мировой экономики // Экономические науки. 2011. № 12(85). С.406-408. URL: https://ecsn.ru/files/pdf/201112/201112_406.pdf (дата обращения: 05.01.2022).
113. Шиткина И.С. Основания и правовые последствия отношений дочерности хозяйственных обществ (комментарий к ст.6 Закона об ООО) // Хозяйство и право. 2020. №7. С.3-24.
114. Шиткина И.С. Ответственность контролирующих должника лиц при несостоятельности (банкротстве) // Хозяйство и право. 2017. №8. С.3-24.
115. Шичёва К.В., Торбеева М.А. Транснациональные корпорации и их роль в мировой экономике // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2016. №12. С.925-927. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transnatsionalnye-korporatsii-i-ih-rol-v-mirovoy-ekonomike-1> (дата обращения: 15.02.2022).
116. Шишмарева Е.С. Проблемы применения доктрины «снятия корпоративной вуали» в России // Отечественная юриспруденция. 2018. №3 (28). С.48-50.
117. Шишмарева Т.П. Субъекты торгового права Германии // Актуальные проблемы российского права. 2018. №2 (87). С.60-65. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/subekty-torgovogo-prava-germanii> (дата обращения: 26.03.2022).
118. Шулаков А.А. Интересы публичного порядка и алгоритм определения права, подлежащего применению к частноправовым отношениям..., осложнённым иностранным элементом // Актуальные проблемы российского права. 2021. №4 (125). С.184-192. URL:

- <https://cyberleninka.ru/article/n/interesy-publichnogo-poryadka-i-algoritm-opredeleniya-prava-podlezhaschego-primeneniyu-k-chastnopravovym-otnosheniyam-oslozhnennym> (дата обращения: 19.03.2022).
119. Шулаков А.А. Принципы голландской коллизионной доктрины и законодательство США и европейских стран по международному частному праву // Lex Russica. 2016. №11 (120). С.117-125. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/printsiipy-gollandskoy-kollizionnoy-doktriny-i-zakonodatelstvo-ssha-i-evropeyskih-stran-po-mezhdunarodnomu-chastnomu-pravu> (дата обращения: 19.03.2022).
120. Шулаков А.А. Публичный порядок в международном частном праве и проблемы толкования и применения сверхимперативных и императивных норм // Lex Russica. 2018. №4 (137). С.81-97. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/publichnyy-poryadok-v-mezhdunarodnom-chastnom-prave-i-problemy-tolkovaniya-i-primeneniya-sverhimperativnyh-i-imperativnyh-norm> (дата обращения: 19.03.2022).
121. Юлов Д.В. Понятие и виды международно-правовых гарантий прав иностранных инвесторов // Актуальные проблемы российского права. 2017. №3 (76). С.183-192. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-i-vidy-mezhdunarodno-pravovyh-garantiy-prav-inostrannyh-investorov> (дата обращения: 04.01.2022).
122. Ян Тяньфан. Классификационные модели юридических лиц в Российской Федерации и Китайской Народной Республике // Вестник СПбГУ. Серия 14. Право. 2018. №2. С.203-214. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsionnye-modeli-yuridicheskikh-lits-v-rossiyskoy-federatsii-i-kitayskoy-narodnoy-respublike> (дата обращения: 01.02.2022).
123. Яценко Д.В., Московенко И.В. Проблемы правового регулирования деятельности транснациональных корпораций // Бюллетень науки и практики. 2019. №1. С.320-326. URL:

- <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-pravovogo-regulirovaniya-deyatelnosti-transnatsionalnyh-korporatsiy> (дата обращения: 07.03.2022).
124. Aristova E. Tort Litigation against Transnational Corporations in the English Courts: The Challenge of Jurisdiction // *Utrecht Law Review*, vol. 14 (2018), pp. 11-14, 2018. URL: <https://paperity.org/p/152496761/tort-litigation-against-transnational-corporations-in-the-english-courts-the-challenge-of> (дата обращения: 30.01.2022).
125. Code de commerce // Legifrance. URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/codes/id/LEGITEXT000005634379/> (дата обращения: 24.21.2022).
126. Companies Act 2006 // Isle of man legislation. URL: https://legislation.gov.im/cms/images/LEGISLATION/PRINCIPAL/2006/2006-0013/CompaniesAct2006_3.pdf (дата обращения: 28.02.2022).
127. Da Ri Junior A., Bastos Calazans E. L. Transnational Corporations Subjectivity Based on the Criteria of the Bernadotte Case and the Traditional International Law Doctrine // *Anuario mexicano de derecho internacional*, vol. 18 (2018), pp. 155-189, 2018. URL: <https://paperity.org/p/234529035/transnational-corporations-subjectivity-based-on-the-criteria-of-the-bernadotte-case-and> (дата обращения: 27.01.2022).
128. Evertsson N. State Aid and Taxation of Transnational Companies: A Study of State-Corporate Crime // *Critical Criminology*, vol. 25 (2017), pp.507-522, 2017. URL: <https://paperity.org/p/84826468/state-aid-and-taxation-of-transnational-companies-a-study-of-state-corporate-crime> (дата обращения: 26.02.2022).
129. Hornle J. Global social media vs local values: Private international law should protect local consumer rights by using the public policy exception? // *Computer Law & Security Review*, vol. 34 (2018), pp. 391–397, 2018. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0267364917302844> (дата обращения: 04.04.2022).