

Regulating Large International Firms

E.V.K. FitzGerald



This United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD) Programme Paper has been produced with the support of the MacArthur Foundation. UNRISD also thanks the governments of Denmark, Finland, Mexico, the Netherlands, Norway, Sweden, Switzerland and the United Kingdom for their core funding.

Copyright © UNRISD. Short extracts from this publication may be reproduced unaltered without authorization on condition that the source is indicated. For rights of reproduction or translation, application should be made to UNRISD, Palais des Nations, 1211 Geneva 10, Switzerland. UNRISD welcomes such applications.

The designations employed in UNRISD publications, which are in conformity with United Nations practice, and the presentation of material therein do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of UNRISD concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries.

The responsibility for opinions expressed rests solely with the author(s), and publication does not constitute endorsement by UNRISD.

ISSN 1020-8216

Contents

Acronyms	ii
Summary/Résumé/Resumen	iii
Summary	iii
Résumé	iv
Resumen	v
Introduction	1
1. International Investment Negotiations and Global Property Rights	2
2. International Taxation Co-operation	5
3. New Proposals for Competition Rules	8
4. Codes of Corporate Conduct	11
5. The Prospects for Change	15
Conclusions	18
Bibliography	19
UNRISD Programme Papers on Technology, Business and Society	21

Acronyms

AIDS	Acquired Immunodeficiency Syndrome
APEC	Asia-Pacific Economic Co-operation
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
BIT	bilateral investment treaty
DFID	Department for International Development (United Kingdom)
DSU	WTO Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes
DTT	double taxation treaty
EMS	environmental management system
EU	European Union
FAO	Food and Agriculture Organization of the United Nations
FDI	foreign direct investment
FIFA	International Federation of Football Associations
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GDP	gross domestic product
GM	genetically modified
HIV	Human Immunodeficiency Virus
ICAO	International Civil Aviation Organization
ICSID	International Centre for the Settlement of Investment Disputes
ILO	International Labour Organization
ILSA	Iran-Libya Sanctions Act
IMF	International Monetary Fund
MAI	Multilateral Agreement on Investment
Mercosur	Southern Cone Common Market
MFN	Most Favoured Nation
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NGO	non-governmental organization
NT	national treatment
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
TRIMs	Trade-Related Investment Measures
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
WHO	World Health Organization
WTO	World Trade Organization

Summary/Résumé/Resumen

Summary

This paper explores the existing arrangements for multilateral regulation of large firms, and makes the case for balancing strengthened global corporate property rights with more explicit and enforceable social obligations. In a democratic market-based society, investors have legally enforceable rights but must also obey laws designed to protect workers, consumers and the environment. Competition regulations are designed to counter market power and business taxes ensure the provision of public goods. Strengthened multilateral co-operation in three related areas—investment, tax and competition—is under way. Although progress is slow and contested, the distinct interests of host and home countries are clear and the “development dimension” is broadly recognized. In marked contrast, corporate conduct on labour and environmental issues is still almost exclusively regulated at the national level. Moreover, external standards of international corporate responsibility in developing countries are set by voluntary initiatives, with market incentives rather than legal requirements constituting the basis for compliance.

Codes of conduct and other voluntary initiatives, however, have two weaknesses. First, to avoid the “free rider” problem, they should cover the entire sector, which would require an element of compulsion. Second, there must exist some plausible penalty for breaking rules—these can only be applied by governments or by legislation that empowers civil organizations, such as trade associations, to apply such penalties. In other words, if they are to be effective there is a need for international standards on labour and environment to be supported by intergovernmental agreements—as are property rights, tax liability and competition rules (however imperfectly). Reliance on the presumed effect on asset (brand) value of consumer awareness of production conditions in developing countries is not sufficient.

A better approach would be a multilateral definition of the obligations of international firms that is explicitly linked to the guarantee of property rights. These obligations might reasonably include international taxation, competition rules and stakeholder issues such as employment conditions and environmental protection. The ongoing process of regional integration—particularly in Europe—could present an opportunity for such a definition.

It is clearly incorrect to regard large international firms as effectively “unbridled”. There already exist strong measures between OECD countries to regulate these firms in the fields of investment rights, tax burdens and competition rules. The problem is that these systems have not yet been extended to cover developing countries in a way that supports development. There is therefore an urgent need to define what a desirable regulatory regime might look like from the point of view of both middle-income and low-income developing countries.

E.V.K. FitzGerald is the Director of Financial Studies at the Finance and Trade Policy Research Centre, Queen Elizabeth House, University of Oxford, United Kingdom.

Résumé

Cette étude explore les dispositions existantes pour la réglementation multilatérale des grandes sociétés, et plaide en faveur d'un équilibre entre les droits de propriété internationaux accrus des entreprises et des obligations sociales plus explicites et plus exécutoires. Dans une société démocratique fondée sur le marché, les investisseurs ont des droits juridiquement exécutoires, tout en étant tenus d'obéir à des législations destinées à protéger les travailleurs, les consommateurs et l'environnement, tandis que les réglementations en matière de concurrence sont conçues pour contrer le pouvoir du marché et les taxes professionnelles pour assurer la fourniture de biens publics. Un renforcement de la coopération multilatérale dans ces trois domaines connexes—investissement, taxes et concurrence—est en cours. Bien que le progrès soit lent et contesté, les intérêts distincts des pays hôtes et d'origine sont clairs et la "dimension du développement" est largement reconnue. Par contraste, la conduite des entreprises pour ce qui est des travailleurs et des questions de l'environnement demeure encore presque exclusivement réglementée au niveau national. En outre, les normes externes de responsabilité internationale des entreprises dans les pays en développement sont, au mieux, fixées en vertu de démarches volontaires, avec des initiatives du marché plutôt que des exigences juridiques imposant le respect.

Cependant, codes de conduite et autres initiatives volontaires ont deux faiblesses. Premièrement, pour éviter le problème du "cavalier seul", elles devraient couvrir le secteur tout entier, ce qui exigerait un élément de contrainte. Deuxièmement, il doit exister un type de sanction plausible pour toute entorse aux règles—de telles sanctions devant être appliquées seulement par les gouvernements ou par une législation habilitée à le faire des organisations civiles telles que les associations de professionnels du commerce. En d'autres termes, pour qu'elles soient efficaces, il est nécessaire d'imposer des normes internationales en matière de travail et d'environnement qui soient soutenues par des accords intergouvernementaux—comme le sont les droits de propriété, l'assujettissement à l'impôt et les règles en matière de concurrence (bien que de façon imparfaite). Le fait de se fier uniquement à l'effet présumé, sur la valeur des biens (ou de la marque), de la sensibilisation du consommateur aux conditions de production dans les pays en développement est largement insuffisant.

Une meilleure approche serait une définition multilatérale des obligations des sociétés internationales qui soit explicitement liée à la garantie des droits de propriété. Ces obligations pourraient raisonnablement comprendre une fiscalisation internationale, des règles de concurrence et des questions liées aux parties concernées telles que les conditions de l'emploi et la protection de l'environnement. Le processus en cours d'intégration régionale—notamment en Europe—pourrait offrir l'occasion de mettre au point une telle définition.

Il est clairement erroné de percevoir les grandes sociétés internationales comme étant réellement "débridées". Des mesures musclées ont déjà été adoptées par les pays de l'OCDE pour réglementer ces sociétés dans les domaines des droits d'investissement, des charges fiscales et des règles de concurrence. Le problème est que ces systèmes n'ont pas encore été élargis pour englober les pays en développement de manière à soutenir le développement. L'accent est par conséquent mis sur l'urgente nécessité de définir ce à quoi un régime

souhaitable chargé de la réglementation pourrait ressembler du point de vue des pays en développement à moyens et bas revenus.

E.V.K. FitzGerald est directeur des Études financières au Finance and Trade Policy Research Centre, Queen Elizabeth House, Université d'Oxford, Royaume-Uni.

Resumen

Este documento estudia la situación actual en torno a la reglamentación multilateral de las grandes empresas, y defiende la importancia de lograr el equilibrio entre un sistema que promueve los derechos de propiedad empresarial y otro que promueve las obligaciones sociales. En una sociedad democrática basada en el mercado, los inversores tienen derechos legalmente establecidos, pero deben respetar asimismo las leyes para la protección del trabajo, de los consumidores y del medio ambiente, mientras que la reglamentación de la competencia está elaborada para frenar la concentración del poder económico y los impuestos de las empresas garantizan los bienes públicos. Actualmente está comenzando una cooperación multilateral reforzada en tres ámbitos relacionados, es decir, la inversión, los impuestos y la competencia. Aunque el proceso es lento y disputado, los intereses definidos de los países anfitriones y de origen son claros y “la dimensión del desarrollo” está ampliamente reconocida. En contraste, el comportamiento de las empresas en lo concerniente a las cuestiones laborales o ambientales aún sigue regulándose casi exclusivamente a nivel nacional. Además, las normas externas de la responsabilidad internacional de las empresas en los países en desarrollo están establecidas por iniciativas voluntarias, y los incentivos de mercado, más que los imperativos legales, constituyen las bases de su cumplimiento.

Sin embargo, los códigos de conducta y otras iniciativas voluntarias tienen dos puntos débiles. En primer lugar, para evitar el problema del “beneficiario gratuito”, éstos deberían abarcar todo el sector, lo que exigiría un elemento de coerción. En segundo lugar, el incumplimiento de las normas debe ser objeto de una sanción explícita—la aplicación de dichas sanciones sólo compete a los gobiernos o a la legislación que habilita a organizaciones civiles como las asociaciones comerciales. Es decir, para que las normas internacionales sobre el trabajo y el medio ambiente sean efectivas, es necesario su apoyo en los acuerdos intergubernamentales—como en el caso de los derechos de propiedad, la obligación tributaria y las normas de competencia (por imperfecto que sea dicho apoyo). No bastan las presiones que puedan ejercer los consumidores, y los efectos que éstos puedan tener sobre los activos o la marca de la empresa.

Una estrategia más eficaz sería dar una definición multilateral de los deberes de las empresas internacionales que esté explícitamente vinculada a la garantía de los derechos de propiedad. Estas obligaciones pueden incluir, lógicamente, la tributación internacional, las normas de competencia o los problemas de las partes interesadas, como las condiciones de empleo y la

protección ambiental. El proceso continuo de la integración regional—particularmente en Europa—podría suponer una oportunidad para tal definición.

Es claramente incorrecto considerar las grandes empresas internacionales como eficazmente “desenfrenadas”. Ya se han adoptado medidas estrictas entre los países de la OCDE para regularizar dichas empresas en los ámbitos de los derechos de inversión, las cargas tributarias y las normas de competencia. El problema radica en que la ampliación de estos sistemas aún no abarca los países en desarrollo de modo que apoye el desarrollo. Así pues, reviste carácter de urgencia definir un régimen normativo conveniente desde la perspectiva de los países en desarrollo de medianos y de bajos ingresos.

E.V.K. FitzGerald es Director de Estudios Financieros en el Centro de Investigación de Política Financiera y Comercial, en Queen Elizabeth House, Universidad de Oxford (Reino Unido).

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=5_21492

