

УДК 327
ББК 66.4(0)

DOI 10.22394/1682-2358-2017-6-37-45

S.Yu. Zaytsev, post-graduate student of the Faculty of Political Science, Saint-Petersburg State University

INTERACTION OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND THE STATE: POLITICAL ANALYSIS

The author considers the activities of transnational corporations as participants in the political process. It is proved that, using different strategies of behavior when interacting with the state, TNCs are able to achieve their economic and political goals.

Key words and word-combinations: transnational corporations, the state, globalization, risks.

С.Ю. Зайцев, аспирант факультета политологии Санкт-Петербургского государственного университета (email: s.zaytsev@epsis.ru)

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ И ГОСУДАРСТВА: ПОЛИТОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Аннотация. Рассматривается деятельность транснациональных корпораций как участников политического процесса. Доказывается, что, используя различные стратегии поведения при взаимодействии с государством, ТНК способны добиваться своих экономических и политических целей.

Ключевые слова и словосочетания: транснациональные корпорации, государство, глобализация, риски.

Развитие глобализации и увеличение числа участников мировых политических и экономических процессов привели к тому, что важную роль в мировом развитии стали играть такие акторы, как транснациональные корпорации (ТНК). Благодаря развитию производственных технологий, транспортной инфраструктуры, а также изменениям в политико-экономической сфере (демократизация политических систем, либерализация экономики и свобода перемещения капиталов), ТНК смогли конвертировать свой экономический капитал в политические действия и влияние на госу-

дарство. Именно поэтому транснациональные корпорации стали объектом интереса всего спектра общественных дисциплин.

Основной вклад в изучение деятельности ТНК внесли представители экономической науки, уделив внимание таким аспектам, как потоки прямых иностранных инвестиций [1], конкуренция с другими бизнес-единицами [2], рост фирмы за счет снижения транзакционных издержек [3]. Специалисты по международным отношениям рассматривают место транснациональных корпораций в современном мироустройстве и глобальном порядке [4]. Представители управленческих наук анализируют взаимоотношения между штаб-квартирой и дочерними компаниями ТНК [5], а также меры повышения эффективности деятельности фирм [6]. Соблюдение прав человека, трансграничное взаимодействие и социальная ответственность ТНК являются объектами изучения юридических дисциплин [7]. При анализе взаимодействия ТНК и современных государственных институтов целесообразно использовать инструментарий политической науки.

Политологи могут рассматривать ТНК как участников политических процессов, способных перевести свой экономический капитал во властные ресурсы. Это позволяет им влиять на принятие решений государства как основного политического субъекта, обладающего легитимностью, а также законодательными, управленческими и прочими инструментами, тем или иным образом формирующими социальную среду.

Проанализировав подходы различных научных дисциплин, транснациональные корпорации можно определить как крупные бизнес-компании, имеющие единую глобальную стратегию развития и стремящиеся к доминирующему положению на рынках нескольких стран путем развития сети филиалов и дочерних фирм и относительно неограниченного инвестирования капитала.

Ключевым показателем развития ТНК является работа их зарубежных филиалов и дочерних фирм. Это подтверждается как высоким интересом к этому аспекту со стороны научного сообщества [8], так и статистическими данными международных организаций. По данным ЮНКТАД, в 2012 г. объем продаж зарубежных филиалов ТНК составил порядка 26 трлн долларов, что на 7,4% больше, чем годом ранее. Работает в этих компаниях 72 млн человек [9, с. 8]. Наличие разветвленной сети филиалов делает для ТНК необходимым взаимодействие с государственными институтами разных стран для успешного развития своей бизнес-деятельности. Приоритет экономических интересов перед остальными отмечает и О.Н. Холдоров, анализируя ТНК как важных акторов мировой политики [10].

Один из ведущих исследователей транснациональных (многонациональных) корпораций Р. Вернон рассматривал их деятельность и взаимоотношения с правительствами развитых и развивающихся стран [11]. Для удобства представления основных точек противоречий между ними приведем результаты анализа Р. Вернона в табличный вид (табл. 1).

Таблица 1

Точки противоречий между ТНК и правительствами различных стран

Противоречия между ТНК и правительствами развитых стран	Противоречия между ТНК и правительствами развивающихся стран
<p>Сфера национальной безопасности. Филиалы корпораций, работающих на территории вражеской страны или ее сателлитов, исправно выполняли взятые на себя обязательства по созданию и поставке товаров и технологий для военных нужд</p> <p>Коллективные действия ТНК и правительств через создание европейских консорциумов в высокотехнологических отраслях.</p> <p>Такие объединения сопровождались проблемами координации между группами работников из разных стран. В случае политического кризиса или избрания нового правительства в одной из стран-участниц консорциума, корпорации несли временные и финансовые издержки из-за изменений условий работы</p> <p>Противоречия между ТНК и национальными профсоюзными объединениями.</p> <p>Лидеры последних считают деятельность ТНК угрозой становлению государству всеобщего благоденствия</p> <p>Риск утраты рабочих мест, накопленных сбережений граждан и запасов иностранной валюты внутри страны</p> <p>Использование транснациональными корпорациями «налоговых гаваней», приводящее к недополучению денежных поступлений в бюджет страны-хозяйки. Сюда же можно отнести различия в налогообложении в принимающих странах и странах базирования, когда налоговые ставки способствуют более выгодному ведению бизнеса за рубежом</p>	<p>Высокая степень вовлеченности транснационального бизнеса в экономику страны</p> <p>Идеологические противоречия между правительством и ТНК.</p> <p>Иностранные инвесторы и бизнесмены предпочитают действовать в стабильной и доброжелательной экономической среде. Поэтому в случае прихода к власти «правых» правительств ТНК расширяли свою деятельность в стране, а при укреплении «левых» сил старались снизить риски и сократить уровень участия в экономике такой страны</p> <p>Ассоциирование мощи ТНК с мощью стран, в которых находятся штаб-квартиры этих компаний</p> <p>Историческое наследие, выражающееся в деятельности ТНК, ставшей результатом неравноправных позиций сторон или несправедливых отношений, существовавших в прошлом</p> <p>Требования правительств принимающих стран привлекать местных бизнесменов в качестве партнеров дочерних компаний крупных корпораций</p>

Так как в процессе глобализации не снимается проблема разделения на развитые и развивающиеся страны, то транснациональные корпорации будут стремиться к извлечению выгоды из такого положения дел. С другой стороны, нельзя однозначно утверждать, что их действия будут оказывать негативное влияние на принимающие страны. Ведь во многих случаях именно приход в

страну крупного бизнеса и выстраивание местным правительством отношений с ведущими ТНК способствовали переходу из развивающихся в развитые страны (Южная Корея, Сингапур, отчасти Китай и др.).

Американские исследователи Дж. Бадуэн и Т. Бревер рассматривают взаимоотношения государства и международного бизнеса с позиций поведенческого подхода. Для ученых ТНК являются акторами, которые придерживаются определенных форм политического поведения для достижения своих стратегических целей. Их влияние направлено на участников, расположенных вне рыночной среды — государство, группы интересов, интеллигенцию, общество и осуществляется путем таких действий, как уступки, уклонение от соблюдения законов, переговоры, сотрудничество, формирование коалиций, кооптация [12, с. 120–121].

На основе этих предпосылок исследователи выделили две стратегии поведения ТНК при взаимодействии с государством — переговорные (*bargaining*) и непереговорные (*nonbargaining*). В центре переговорных стратегий лежит возможность торга и пересмотра условий деятельности ТНК в стране, изменение форм взаимоотношений между бизнесом и правительством и т.д. Непереговорные стратегии применяются в тех случаях, когда к деятельности ТНК предъявляются жесткие безусловные требования, которые необходимо неукоснительно соблюдать.

Для удобства представления приведем используемые стратегии поведения ТНК в табличный вид, а затем дадим их краткое описание (табл. 2).

Таблица 2

Стратегии поведения ТНК при взаимодействии с государством

Переговорные	Непереговорные
<p><i>Партнерство</i> Получение выгоды обоими участниками взаимодействия Ориентация на долгосрочное сотрудничество</p> <p><i>Конфликт</i> Игра с нулевой суммой Стремление к полному присвоению ренты</p>	<p><i>Соблюдение</i> Удовлетворение существующими институциональными условиями Прозрачность правил игры</p> <p><i>Избегание</i> Уход корпорации из страны Заккрытие филиалов Снижение инвестиций</p> <p><i>Обход</i> ТНК не удовлетворены существующими правилами Использование незаконных методов работы</p>

К переговорным политическим стратегиям Д. Бадуэн и Т. Бревер относят партнерство и конфликт. В основе такого вида поведения лежат следующие предпосылки: во-первых, корпорации хотят экспортировать товары, инвестировать за рубежом, вступать в альянсы с другими фирмами для увеличения прибыли и доли в мировом рынке, а также диверсифицировать географию

ческие риски, чтобы получить доступ к ресурсам других стран; во-вторых, правительство имеет свои собственные интересы, выражающиеся в минимизации зависимости от других стран и зарубежных фирм, а также стремятся к экономическому росту и конкурентоспособности; в-третьих, правительства не всегда могут навязать свою волю иностранным фирмам, поскольку последние не могут быть принуждены к инвестированию или торговле [12, с. 129].

В обстановке конфликта между ТНК и правительством последнее стремится присвоить себе ренту или большую ее часть, полученную от предпринимательской деятельности в стране. В свою очередь, бизнес пытается вернуть или оставить у себя прибыль. Здесь правительство и корпорации выступают участниками игры с нулевой суммой, стремясь к получению единоличного выигрыша и установлению контроля над ресурсами. Между ТНК и государством осуществляется торг, в котором каждый из акторов пытается уменьшить выгоды другого и получить прибыль за его счет. Такая ситуация возникает при равном или близком к равному объему ресурсов у государства и ТНК.

В основе партнерского поведения лежит получение выгоды обоими участниками взаимодействия — правительства и ТНК. Для такого типа поведения характерны переходы от краткосрочных сделок к долговременным отношениям, от конфликта к кооперации или совместному управлению, от зависимости к взаимозависимости, от поиска возможностей сотрудничества к выстраиванию доверительных отношений [12, с. 130].

К непереговорным политическим стратегиям Д. Бадуэн и Т. Бревер относят стратегии соблюдения (*compliance*), избегания (*avoidance*) и обхода (*circumvention*). В таких случаях государство обладает политическими ресурсами по созданию законных барьеров или стимулов, способствующих эффективному развитию экономики и рынков. Транснациональным корпорациям позволен ввоз капитала и разрешена деятельность по установленным суверенным государством правилам игры.

Многие международные и инвестиционные фирмы удовлетворены существующими требованиями, созданными правительствами домашних или принимающих стран. Транснациональные корпорации соблюдают установленные правила по ряду причин: а) правительство не сильно ограничивает действия фирмы и ее бизнес-операции; б) правительство обеспечивает привлекательные условия для инвестиций (налоговые отсрочки или «каникулы»); в) правительство не поддается контролю и влиянию со стороны отдельной корпорации [12, с. 128].

В том случае, если сформированные правила не удовлетворяют бизнес, то корпорации используют стратегии избегания, вывоза капитал из страны, сокращая объемы производства и вложений, закрывая зарубежные филиалы и т.п.

Стратегии обхода используются в том случае, если корпорация не удовлетворена правилами, но, по тем или иным причинам, не хочет уходить из страны. Тогда применяются незаконные методы работы (контрабанда, создание местных «подставных» фирм). Однако в случае обнаружения фирма может понести большие потери от такого способа ведения бизнеса.

Таким образом, важно понять, какими способами осуществляется взаи-

модействие между государством и транснациональными корпорациями: через формулирование и соблюдение «правил игры» и их институциональное закрепление или же путем прямого взаимодействия между государством и ТНК. От правильного выбора стратегии взаимодействия с государством зависит успешность работы фирмы в стране.

Как отмечалось, выбор необходимой стратегии при взаимодействии ТНК и государства обусловлен наличием и объемом доступных участникам ресурсов. Помимо этого, важной переменной является установленный в принимающей стране политический режим. Именно вид политического режима — демократический или авторитарный — определяет те проблемы, с которыми сталкиваются транснациональные корпорации в своей деятельности. Ограничимся анализом тех проблем, с которыми сталкиваются ТНК при взаимодействии с государством с авторитарным политическим режимом.

Важной политической проблемой ТНК в странах с авторитарными режимами является коррупция, то есть взаимодействие между экономическими и политическими акторами, позволяющее за определенные материальные и нематериальные блага добиваться необходимых преференций для фирмы.

Анализ коррупционных практик производится исходя из двух посылов. С одной стороны, транснациональные компании способны переносить такие практики из одной страны в другую, тем самым участвуя в процессе глобализации коррупции. С другой стороны, ТНК лишь включают и принимают уже существующие виды коррупционного поведения.

Из участия в коррупции обе стороны могут извлекать выгоды. Однако проигравшей стороной оказываются граждане страны, в которой отношения ТНК и государственных институтов строятся на коррупционном базисе. Так, в 2011 г. нефтяные компании Shell и Eni заплатили 1,1 млрд долларов за месторождение OPL-245 у побережья Нигерии. Однако эти деньги использовались не на благо граждан страны, а были предназначены бывшему министру природных ресурсов Д. Этете, который через подставные компании владел этим месторождением. Благодаря раскрытию переписки топ-менеджеров Shell, организация Global Witness в докладе «Shell knews» указывает, что руководство компании знало, что деньги перейдут высшим чиновникам нигерийского правительства [13]. Расследования правоохранительных органов Великобритании, Италии, Голландии и США негативно сказались на настроениях инвесторов к Shell, в том числе тех людей, которые доверяли ей свои пенсионные накопления (преимущественно британцы).

Большие риски для деятельности ТНК в авторитарных странах несет перспектива экспроприации или национализации собственности. Пик применения инструмента экспроприации пришелся на середину 1970-х годов, а затем пошел на спад. Однако в начале 2000-х годов, с приходом к власти в Латинской Америке представителей «левых» сил (прежде всего Уго Чавеса и Эво Моралеса), интерес к данной проблеме вновь стал возрастать. Руководство стран, проводящих политику экспроприации, преследует следующие цели:

1) перенос ответственности за неудачную экономическую и социальную политику на иностранные компании;

- 2) усиление популистской риторики для мобилизации массовой под-держки;
- 3) пополнение государственного бюджета за счет присвоения прибыли;
- 4) передел собственности с целью удовлетворения appetитов политической элиты;
- 5) устранение конкурентов другими рыночными игроками;
- 6) стремление стать страной базирования для ТНК в рамках процессов авторитарной модернизации.

В целом можно отметить, что в той или иной степени с помощью национализации авторитарный лидер стремится удержать свое положение, а, обладая возможностью управлять большими ресурсами, он может реализовывать свой политический курс независимо от степени влияния других акторов.

Одним из наиболее ярких случаев политики национализации последнего времени является Венесуэла в период президентства Уго Чавеса (1999—2013). Здесь национализация в нефтяном и банковском секторах хорошо укладывалась в рамки идеологии «социализма XXI века» (оглашена в июле 2005 во время телеобращения к нации), в основании которой лежало намерение увеличить государственное вмешательство в экономику и изменить систему распределения нефтяных доходов.

Популизм как основание политики и риторики Уго Чавеса требовал изменения экономической модели в сфере перераспределения нефтяной ренты. Для этого были предприняты такие шаги, как установление полного контроля над компанией PDVSA, которая, несмотря на то что являлась государственной, получила определенную свободу в ходе либеральной политики предыдущего правительства и действовала сообразно своим бизнес-интересам, сдавая в аренду иностранным компаниям богатые ресурсами территории. PDVSA сама не разрабатывала нефтеносные участки, а лишь участвовала в соглашениях о разделе продукции с ведущими ТНК в данной отрасли (Exxon Mobil, Total, ConocoPhillips и др.).

Ряд шагов, ориентированных на повышение уровня участия государства в нефтяном секторе, коснулся и иностранных ТНК. Это прежде всего касается увеличения налога на недропользование в 2004 г. (с 1 до 16%), налога на прибыль для иностранных компаний (с 34 до 50%), а также получение государством контрольного пакета акций в новых и в уже работающих предприятиях. Большинство зарубежных ТНК согласились с предложенными условиями и размером компенсации. Так, доля французской Total в одном из совместных предприятий снизилась с 47 до 30%. Согласно принятым законам к PDVSA перешли 60% акций, а оставшиеся почти 10% — норвежской Statoil. В ходе переговоров была определена также компенсация в размере 1,8 млрд долларов для этих компаний. Однако два нефтяных гиганта — ExxonMobil и ConocoPhillips — не согласились с размером компенсации и отказались продать свою долю в предприятиях, занимающихся разработкой месторождений в бассейне реки Ориноко. Обе компании вышли из проектов и обратились с иском к правительству Венесуэлы в Международный центр по регулированию инвестиционных споров. В 2012 г. арбитражный суд решил, что компенсация

ExxonMobil должна составлять 908 млн долларов, а ConocoPhillips — 66,8 млн долларов [14, с. 396]. Несмотря на суды и конфликты, ConocoPhillips продолжила участвовать в нескольких проектах с государственной PDVSA как на территории Венесуэлы, так и в США. Это свидетельствует о том, что взаимоотношения между государствами и ТНК выстраиваются не на какой-то единой жесткой платформе, а имеют гибкую структуру, позволяющую реализовывать несколько, фактически независимых, проектов.

Важно также понимать, что приход крупных инвесторов в страны с авторитарным правительством связан и с его идеологической ориентацией. В том случае, если у власти стоят представители «левого» спектра (коммунисты, социалисты), то экономическая политика может сопровождаться такими действиями, как повышение налогов, ограничения на вывоз капитала, поддержка профсоюзных движений, а в крайнем случае экспроприация собственности и запрет деятельности иностранных предприятий. Препятствием такой агрессивной политики может стать экономический спад или кризис из-за того, что вместе с капиталами и предприятиями уйдут и технологии, например добычи сырья или заводского производства. В этом случае государственные компании будут принимать такие непопулярные меры, как снижение объемов производства, сокращение персонала, поддержка убыточных предприятий. В конечном счете это приведет к недовольству и протестам уже против «левого» правительства.

К сожалению, в силу требований по объему, многие феномены и проблемы взаимодействия транснациональных корпораций и государства остались за рамками представленной публикации. Но по первому приближению к данной тематике можно сделать несколько выводов и обозначить дальнейшие темы исследований.

Во-первых, инструменты взаимодействия ТНК и современного государства являются предметом изучения целого ряда социальных научных дисциплин. Политическая наука может внести свой вклад в это направление благодаря своей ориентации на анализ властных ресурсов и процесс принятия решений политическими субъектами, основным из которых является государство.

Во-вторых, важным объектом изучения должны стать политические стратегии ТНК и правительства принимающей страны, применяемые в зависимости от условий взаимодействия.

В-третьих, важной переменной, определяющей стратегии взаимодействия ТНК и государства, является установившийся политический режим. В данной статье пришлось ограничиться анализом тех проблем, с которыми сталкиваются крупные корпорации в странах с авторитарным политическим режимом. Все их многообразие не может ограничиться случаями, приведенными здесь.

В дальнейших исследованиях следует уделить внимание политическим стратегиям ТНК в странах с демократическим режимом, рассмотреть спектр проблем, с которыми сталкиваются обе стороны при взаимодействии. Интересно также выявить инструменты влияния транснациональных корпораций на внутреннюю и внешнюю политику страны базирования. Ограничивается ли их влияние только лоббизмом и GR или в ход идут более изощренные средс-

тва? Третьим направлением анализа может стать роль ТНК в смене неугодных им политических элит и их действия в странах со слабыми государственными институтами или в странах, где идут военные и гражданские конфликты.

Библиографический список

1. *Мовсесян А.Г.* Транснационализация в мировой экономике: учебное пособие. М., 2001.
2. *Портер М.* Международная конкуренция. М., 1993.
3. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М., 2007.
4. *Торкунов А.В.* Современные международные отношения и мировая политика: учебник. М., 2004.
5. *Кузьмина Т.И.* Международный менеджмент. Управление в международных компаниях: учебник. М., 2004.
6. *Мицберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С.* Стратегический процесс. СПб., 2011.
7. *Carasco E.F., Singh J.B.* Towards holding transnational corporations responsible for human rights // *European Business Review*. 2010. № 4. P. 432–445.
8. *Aggarwal R., Berrill J., Hutson E., Kearney C.* What is multinational corporation? Classifying the degree of firm-level multinationality // *International Business Review*. 2011. № 20. P. 557–577.
9. Доклад о мировых инвестициях 2013. Обзор. Глобальные производственные системы: инвестиции и торговля в интересах развития. Конференция организации объединенных наций по торговле и развитию ЮНКТАД. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf
10. *Холдоров О.Н.* Место и роль нетрадиционных акторов в мировой политике // *Вестник Поволжского института управления*. 2017. № 1. С. 38–44.
11. *Вернон Р.* Буря над многонациональными. М., 1982.
12. *Boddewyn J.J., Brewer T.L.* International-Business political behavior: new theoretical directions // *Academy of Management Review*. 1994. № 1. P. 119–143.
13. Shell knew. Emails show senior executives at UK's biggest company knew it was party to a vast bribery scheme // *Global Witness*. 2017.
14. *Платошкин Н.Н.* Венесуэла и Чавес: биография страны и человека. М., 2015.