

УДК-32

ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ФЕНОМЕНА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В СОЦИАЛЬНЫХ НАУКАХ

С. Ю. Зайцев¹

В современном глобальном мире большую роль играют такие участники экономических, социальных и политических процессов, как транснациональные корпорации. Данная статья является попыткой изучения основных характеристик деятельности ТНК через призму различных научных дисциплин. Крупные корпорации обладают всеми необходимыми ресурсами для того, чтобы стать важными политическими акторами на глобальном и локальном уровнях. Большое внимание уделено перспективам изучения взаимодействия транснациональных корпораций и института государства. По мнению автора, исследования в этой сфере должны быть важным направлением в политической науке.

Ключевые слова: транснациональные корпорации; государство; глобализация; бизнес; политический процесс.

Последние 25 лет развития человечества, которые в литературе получили наименование «глобализация», характеризуются рождением и усилением трансграничных участников политических и экономических процессов. Демократизация политической системы, либерализация экономики, процессы информатизации, развитие транспортных сетей и способов доставки товаров из одного конца света в другой привели к тому, что физические границы и территории того или иного государства уже не играют большой роли в его развитии, как это было в предшествующих эпохах. В соответствии с этим, растет роль субъектов, способных ставить и достигать целей, независимых от наличия границ и национального состава населения. Одними из таких субъектов являются транснациональные корпорации (ТНК).

Институт транснациональных корпораций стал объектом интереса нескольких научных дисциплин. Большой вклад в исследования ТНК внесли, естественно, представители экономической науки, в которой бизнес (как основной участник экономического процесса) является одним из главных пред-

¹ Зайцев Станислав Юрьевич – аспирант, факультет политологии, Санкт-Петербургский государственный университет. E-mail: s.zaycev@epsis.ru.

© Зайцев С. Ю., 2017

метов исследований. С развитием глобализации интерес к данному феномену проявили ученые, изучающие международные отношения, которые уделяли внимание месту ТНК в современном мироустройстве и их роли в его создании. Изучению внутреннего взаимодействия штаб-квартиры корпорации и дочерних компаний, а также повышению эффективности управления крупной фирмой, посвятили себя представители научного менеджмента. Объектом изучения юридических наук стали вопросы нарушения транснациональными корпорациями прав человека, соблюдение международных договоров, а также феномен корпоративной социальной ответственности бизнеса.

В политической науке транснациональным корпорациям не уделяется должного внимания как объекту исследования. Это связано, во-первых, с тем, что они не рассматриваются отдельно от других типов экономических акторов и включаются в общее определение бизнеса. И, во-вторых, четкая ориентация политологии на анализ субъектов, обладающих явными атрибутами политической власти, не позволяет поставить деятельность ТНК в центр политического исследования.

Целью статьи является демонстрация и анализ подходов к определению феномена транснациональных корпораций, обозначение их основных характеристик, а также выделение тех аспектов их деятельности, которые могут быть отнесены к полю политической науки.

В самом общем виде транснациональные корпорации (ТНК) можно определить как крупные фирмы, имеющие свои филиалы (представительства) в нескольких странах и осуществляющие продажи товаров и услуг на различных национальных рынках. Однако, они не учитывают такие аспекты, как наличие прямых иностранных инвестиций, структуры капитала, характеристики страны базирования и принимающей стороны и т.д. Поэтому раскрытие феномена транснациональных корпораций можно произвести путем анализа его основных характеристик и атрибутов.

В научной литературе существует некоторая разность определений. Например, Мовсесян А.Г. считает транснациональную корпорацию одним из видов (наравне с многонациональной корпорацией) международной корпорации, а основным детерминантом является осуществление прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в различные страны мира. Главное различие между ТНК и МНК состоит в том, что у первых головная компания принадлежит одной стране, а у вторых – головная компания состоит из капитала представителей двух и более стран [10, 36]. Увеличение возможностей покупки акций компании и снятие барьеров на передвижение капитала снимает это различие в определениях. Таким образом, не следует множить их количество, а стоит сосредоточиться на тех преимуществах, которые ТНК получают из своего положения. Об этом же говорит и Г. Иетто-Джиллис, указывающая, что термин «транснациональная корпорация» подчеркивает способность компаний действовать через границы различных государств, а не в одном из них.

Способность планирования, организации и контроля деятельности в разных странах «даёт им (транснациональным корпорациям – *Прим.*) определенные преимущества, когда они имеют дело с акторами, такими как работники или даже правительства, которые не могут работать и координировать действия настолько эффективно через национальные границы» [27, 41].

Американский исследователь Р. Вернон под транснациональной корпорацией понимает «кластер, состоящий из нескольких предприятий разной национальности, объединенных общей собственностью и реализующих единую управленческую стратегию» [28, 114]. Такое определение хорошо характеризует деятельность таких фирм, как Ford, Nestle, IBM и Phillips, в которых работа штаб-квартир, поставщиков и сборочных производств осуществляется в разных странах с той или иной степенью автономии. Получается, что несколько средних и мелких фирм образуют одну корпорацию.

По мнению Г. Иетто-Джиллис, росту и развитию транснациональных корпораций способствовали такие факторы, как технологические усовершенствования в области транспорта и связи; организационные и управленческие инновации в крупных компаниях и институтах; благоприятная политическая обстановка после Второй мировой войны; реализация программ либерализации и приватизации в развитых и развивающихся странах за последние 30 лет. Первые два элемента позволили компаниям осуществлять контроль и управление деятельностью на расстоянии. Одним из характерных нововведений стало размещение процесса производства в развивающихся странах, а высокотехнологичных процессов, требовавших интеллектуальных ресурсов и другого уровня человеческого капитала, – в развитых. В политической среде происходит переход от конфронтации между ТНК и национальными правительствами в 1960–1970-х гг. к сотрудничеству между ними (с 1980-х гг. до наших дней) [21, 40].

Проанализировав более 300 исследований за период 1987 –2007 гг., посвященных деятельности ТНК, Р. Аггавар, Д. Беррил и др. выделили наиболее применяемые в научной литературе характеристики для определения транснациональных корпораций. Наличие дочерних предприятий и филиалов, как основной атрибут ТНК, упоминается в 210 работах. На втором месте стоит осуществление международных продаж (118 работ) [15, 560]. Работу дочерних фирм и высокий уровень продаж могут себе позволить крупные фирмы, использующие свой размер для получения конкурентного преимущества на рынке.

Американский ученый Д. Гэлбрейт определяет корпорацию как крупную фирму, способную, с одной стороны, экономить на производственных издержках, а с другой, стремящуюся к монопольному положению на рынке. Однако размер фирмы обусловлен не только этими двумя требованиями, но и планированием, включающим в себя контроль спроса и предложения, обеспечение капиталом и минимизацию риска [5, 88]. Реализация функции плани-

рования осуществляется в интересах техноструктуры корпорации, т.е. совокупности всех сотрудников фирмы, принимающих решения, обладающих специальными знаниями и способностями [5, 84]. В основе техноструктуры лежит групповое принятие решений (акционерами, менеджерами высшего звена и т.д.), а не единственного предпринимателя. К основным целям техноструктуры как организации управления исследователь относит обеспечение гарантированного уровня прибыли и максимальный темп роста доступных средств. К дополнительным целям относятся явления, позже получившие название корпоративной социальной ответственности. В интерпретации Гэлбрейта это «создание лучшего общества и улучшение образования; лучшее понимание системы свободного предпринимательства; эффективная борьба с болезнями сердца, эмфиземой, алкоголизмом, твердым шанкром и другими болезнями; участие в той или иной политической партии; возрождение систематического соблюдения религиозных обрядов» [5, 161].

Наиболее полный список основных характеристик транснациональных корпораций дал отечественный экономист П.И. Хвойник:

- достаточно крупный размер фирмы, позволяющий ей применять весь арсенал средств международной деятельности и пользоваться их преимуществами;

- не обязательно полная и безраздельная монополия, но в любом случае необходимые элементы монопольного положения на рынке, связанного не только с крупным размером фирмы, но и с преимущественными позициями в отдельных областях производства, научно-технического прогресса, сбыта, финансов и т.д.;

- наличие интернациональной производственной структуры, развитое внутрифирменное разделение труда между расположенными в различных странах подразделениями этой структуры;

- значительная, пусть даже не решающая, но достаточно существенная доля зарубежных операций в общей деятельности фирмы, по крайней мере по одному из главных направлений;

- транснациональный характер операций, верховенство расположенного в стране базирования центра принятия стратегических решений, его контроль над всеми звеньями своего интернационального производственного комплекса;

- осуществление хотя бы части своих международных операций в рамках внутрифирменной, внутрикорпорационной структуры, обладание соответствующим международным механизмом;

- наличие единой глобальной стратегии, подчиняющей деятельность зарубежных подразделений интересам фирмы в целом;

- транснационализация капитала, пусть даже в сочетании с его интернационализацией, господство капитала одной страны, прежде всего путем прямых зарубежных инвестиций, а также при помощи других форм контроля,

необязательно связанных с владением собственностью за рубежом [13, 14–15].

В отличие от советских экономистов, считающих причиной усиления транснациональных корпораций их монопольное положение, М. Портер такой считает конкуренцию. По мнению исследователя, в процессе глобализации и ужесточения конкуренции крупная фирма уже не может ограничиваться деятельностью на национальном рынке, поэтому она формирует глобальный подход к стратегии. Глобальная стратегия позволяет использовать преимущества базирования в своей стране (доступность кредитов, правовая защита, политическое представительство), а также, по возможности, нивелировать его недостатки (высокие налоги, сильные профсоюзы, коррупция).

По Портеру, глобальный подход к стратегии состоит из нескольких элементов. Во-первых, это необходимость продажи товара во всем мире, а не только в стране базирования (на внутреннем рынке). При этом международные продажи должны рассматриваться как неотъемлемая часть бизнеса фирмы, а не дополнительная. Вторым элементом является размещение различных видов деятельности (сборочные производства, НИОКР, добыча сырья и т.д.) в других странах, позволяющее использовать местные преимущества, компенсировать различные неблагоприятные моменты и облегчить выход на местные рынки. Третьим элементом глобального подхода является координация и интеграция различных видов деятельности в мировом масштабе для достижения более широких познаний, использования устойчивой репутации фирменного знака и успешного обслуживания международных покупателей [12, 628–629].

Можно выделить следующие группы конкурентных преимуществ ТНК перед другими типами бизнес-фирм. К *географическим* конкурентным преимуществам можно отнести выгоды, получаемые от места расположения штаб-квартиры корпорации и её дочерних предприятий: это доступ к природным ресурсам и транспортным системам (выход к морю, например), оптимальное расположение предприятий в принимающей стране. К *финансовым* конкурентным преимуществам можно отнести возможности привлечения инвестиций и крупных заемных средств и их выгодное вложение, получение максимальной прибыли от вложенных средств и минимизация рисков, оперативное перемещение внутрифирменного капитала через государственные границы. К *производственным* конкурентным преимуществам можно отнести возможности по диверсификации производства, контроль над процессом создания продукта и его сбытом путем построения технологической цепочки предприятий. К *управленческим* конкурентным преимуществам относятся установление эффективной организационной структуры компании, возможность привлечения квалифицированных специалистов, обладающих международным опытом или знающих культуру принимающей страны, на высший и средний уровень управления. К *политическим* конкурентным преимущест-

вам можно отнести выгоды, извлекаемые из различий политических систем или законодательства принимающих стран: это использование преимуществ налоговой системы, разницы курсов валют, преодоление протекционистских барьеров и антимонопольного законодательства.

С юридической точки зрения сложность определения транснациональной корпорации заключается в том, что данный термин обозначает не одну компанию, а несколько хозяйствующих субъектов, интегрированных в систему производства, поставок и распределения. А.В. Асосков отмечает, что при инвестировании капитала на территории иностранного государства организационно-правовая форма филиалов установлена в соответствии с внутренним законодательством данного государства. Таким образом, «с правовой точки зрения, ТНК является не единым субъектом права (коммерческой организацией, пусть и имеющей свои обособленные подразделения в различных странах мира), а совокупностью формально самостоятельных юридических лиц, созданных в соответствии с законодательством различных стран» [2, 309].

В центре внимания исследований А. В. Асоскова лежит проблема правоприменения в отношении транснациональных корпораций. В силу экономической и управленческой зависимости подразделений, входящих в структуру фирмы, к ТНК нельзя применить законодательство о коммерческих юридических лицах, но и «наделение ТНК международной правосубъектностью, приравнивание их статуса к правовому статусу суверенного государства нарушает основные принципы, на которых основана система международного публичного права» [2, 309]. Проанализировав принципы и методы правового регулирования в Германии, Франции, США и России, автор делает вывод о несостоятельности законодательства отдельного государства осуществлять эффективное решение проблем частноправового статуса ТНК. Высокий потенциал в этом вопросе имеет процесс конструирования наднациональных организационно-правовых форм регулирования путем унификации международных и национальных правовых систем [2, 335]. Однако такой способ неприемлем для большинства современных государств, так как для них недопустимо передать часть национального суверенитета в международные структуры.

Специалист по международному праву М. М. Богуславский выделяет два подхода к регулированию ТНК средствами национальных правовых систем. Согласно *субъектному подходу* (entity approach), право применяется в отношении каждого юридического лица (филиала), входящего в структуру ТНК на территории государства. Согласно подходу с точки зрения *имущественного комплекса* (enterprise approach), право применяется в отношении всех структурных единиц ТНК [3, 205]. Однако в таком случае система правоприменения должна быть международной, но её нет.

На сегодняшний день призывы соблюдения транснациональными корпорациями прав человека носят декларативный характер, и, по причине невозможности наказания за неисполнение закона, различные документы ООН являются не более чем рекомендациями [16]. Например, согласно принятым Нормам ответственности транснациональных корпораций и других бизнес-образований по защите прав человека, Организация Объединенных Наций «настоятельно призывает приложить все усилия для того, чтобы эти нормы стали широко известны и уважаемы» [23]. В документе указано, что ТНК и другие коммерческие организации обязаны поощрять, исполнять, соблюдать и защищать право на равные возможности и отсутствие дискриминации, право на личную неприкосновенность, права рабочих, уважение национального суверенитета, обязательства в отношении защиты прав потребителей и защиты окружающей среды [23].

Одним из путей установления каких-либо нормативных рамок является расширение бизнесом деятельности в области корпоративной социальной ответственности (КСО). В таком случае, ТНК имеют возможность стать важными субъектами установления норм и стандартов в этой области. Развитие КСО также предполагает не только действия фирмы в интересах акционеров, но и внесение вклада в социальное развитие и удовлетворение потребностей более широкого круга заинтересованных сторон. К обязательствам в поле корпоративной социальной ответственности можно отнести уважение суверенитета и политической системы принимающего государства, соблюдение гражданских и коллективных прав, воздержание от коррупционных практик, соблюдение законодательства в области налогов и конкуренции, а также обязанность ТНК не злоупотреблять своей экономической властью для ухудшения благосостояния стран, в которых они действуют [25, 145].

По мнению Карстена Новрота, ТНК могут быть ключевыми субъектами развития международного экономического права. Такое положение должно подкрепляться соответствием деятельности транснациональных акторов принципам включенности (*inclusiveness*), прозрачности (*transparency*) и ответственности (*responsibility*) [24, 836].

Принцип включенности предполагает участие ТНК и других негосударственных акторов в процессах мирового экономического развития и правового регулирования, в том числе путем более активной работы в рамках международных организаций, например ВТО.

Принцип прозрачности относится к процессам принятия решений и урегулирования споров и содействует продвижению и защите интересов общества. Открытость принятия решений позволяет учесть мнение всех стейкхолдеров, а также снизить риск несоблюдения договоренностей между акторами.

Принцип ответственности предполагает, что все влиятельные субъекты, участвующие в правотворческой и правоприменительной деятельности, разделяют стремление к достижению общего блага [24, 836–841].

Представители научного менеджмента определяют транснациональную корпорацию как форму организации и деятельности любой компании, основанной на кооперации производства и торговли в разных странах мира при управлении из одной страны [14, 109]. При этом большое внимание уделено способам осуществления такого управления. На сегодняшний день, ТНК уже не являются полностью иерархическими структурами с жесткой вертикалью и системой подчинения. Многие функции делегируются дочерним компаниям на местах (в случае работы в разных странах) или организуется горизонтальное сотрудничество определенных функциональных отделов. Однако автономия некоторых единиц и горизонтальная структура работы не отменяет основного разделения внутри транснациональной корпорации на материнскую компанию и дочерние предприятия.

Проанализировав подходы в различных научных областях, мы можем определить **транснациональные корпорации** 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 акционерного капитала.

Для демонстрации положения транснациональных корпораций и бизнес-фирм рядом специализированных журналов и международных организаций составляются рейтинги крупнейших компаний.

Самым популярным таким рейтингом является Forbes Global 2000, ежегодно публикуемый в одноименном журнале. Компании оцениваются по четырем показателям: объему продаж (sales), прибыли (profits), стоимости активов (assets) и капитализации (market values). По каждому из параметров отдельно составляются списки из 2000 компаний. За каждое место начисляется определенное количество баллов. Сумма баллов, набранная в четырех списках, и будет учтена в окончательном рейтинге [22].

По состоянию на 2016 г. лидером списка стал китайский банк ICBC (Industrial and Commercial Bank of China). Всего в первой десятке представлено четыре китайских, пять американских и одна японская компании. В Forbes Global 2000 также попали 25 российских компаний – Газпром (53-е место в общем списке), Роснефть (75-е место), Сбербанк (102-е место), Лукойл (122-е место) и др. [19].

Ключевым показателем рейтинга крупнейших компаний Financial Times 500 является рыночная капитализация, которая высчитывается путем умножения цены акций на их выпущенное количество [18]. В 2015 г. список возглавляла компания Apple (\$724 млрд). Затем, почти с двукратным отставани-

ем, шли нефтяная компания Exxon Mobile и холдинговая Berkshire Hathaway (по \$356 млрд). На четвертом и пятом местах расположились представители IT-отрасли Google и Microsoft. Однако, так как цена акций, торгуемых на различных рынках, колеблется в зависимости от баланса спроса и предложения или на неё влияют другие факторы, то данный показатель не может считаться основным в длительной перспективе. Здесь характерным примером является случай с японской компанией Nintendo и выпуском ею популярной игры для смартфонов Pokemon Go в июле 2016 г. Через две недели после выхода приложения капитализация компании выросла почти в два раза – до 42,5 млрд дол. [26]. К началу 2017 г., после окончания эйфории и неудачного запуска других проектов рыночная капитализация Nintendo снизилась до 29,3 млрд дол. [6].

Основным показателем рейтинга The Fortune Global 500 одноименного журнала является ежегодный доход компании (revenues). Третий год подряд лидером списка является американская компания Walmart, владеющая крупнейшей сетью магазинов в США (доход \$482 млрд). Однако, по прибыли данная компания занимает лишь двадцатое место (\$14 млрд). Второе место занимает китайская корпорация State Grid Corporation of China (\$329 млрд), специализирующаяся на строительстве и эксплуатации электрических сетей. Также в первой десятке представлены пять нефтяных компаний (China National Petroleum, Sinopec Group, Royal Dutch Shell, Exxon Mobile, British Petroleum), две автомобильные (Volkswagen, Toyota Motor) и одна IT-компания (Apple) [20].

Из российских компаний в рейтинг Fortune Global 500 попали Газпром (56-е место, доход \$99 млрд), Лукойл (76-е место, доход \$84 млрд), Роснефть (118-е место, доход \$64 млрд), Сбербанк (199-е место, доход \$45 млрд), Банк ВТБ (478-е место, доход \$22 млрд) [20].

Одним из ключевых показателей деятельности корпораций является их экономическая деятельность за рубежом. Для сопоставления объема производства товаров и услуг на внутренних и внешних рынках используется индекс транснационализации компании, рекомендованный ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию). Он рассчитывается как среднеарифметическое трех показателей: отношение объемов зарубежных активов к общему числу активов; отношение объемов зарубежных продаж к общему объему продаж; отношение сотрудников зарубежных филиалов к общему числу сотрудников корпорации.

Лидером по объему зарубежных активов в 2015 г. стала британская нефтяная компания Royal Dutch Shell (\$288 млрд зарубежных активов и \$340 млрд всего), на втором месте – японская автомобильная компания Toyota Motor Corporation (\$273 млрд и \$422 млрд), на третьем – американская General Electric (\$257 млрд и \$492 млрд) [30].

Однако непосредственно по уровню транснационализации, т.е. числу процентов зарубежной деятельности корпорации в её общем объеме, первое место занимает австралийско-британский горно-металлургический концерн Rio-Tinto с показателем 99,2% (\$91,2 млрд объем зарубежных активов и \$91,5 млрд общий объем активов, 54 346 работников за рубежом и 54 888 работников всего). На втором месте – голландская телекоммуникационная компания Altice с показателем 97%. На третьем голландская пивоваренная компания Heineken – 96,6% [30].

Рост количества транснациональных корпораций, а также увеличение их объемов производства и продаж привели к тому, что в современной политологической литературе появилась точка зрения, которая явно преувеличивает силу и влияние ТНК на политические процессы и общество в целом.

Например, А. И. Владимиров в 2012 г. попытался описать сценарий «Железная пята ТНК», в котором крупные корпорации, в целях разрешения национальных, религиозных и прочих коллизий, сформируют «Альянс», сотрудничество в котором должно будет привести к формированию «нового мирового порядка». Данный процесс, по мнению автора, будет проходить в несколько этапов:

- замещение существующих государственных и международных учреждений корпоративными представительствами и институтом посредников, формируемыми «Альянсом» и подотчетными исключительно ему;

- создание системы корпоративных территорий, равных по площади большим национальным государствам и покрывающих практически все основные зоны сырьевых ресурсов планеты;

- создание принципиально иной системы международных взаимодействий во всех сферах функционирования цивилизаций, другого международного права и принципиально иной системы международной военно-политической безопасности» [4, 48].

Переход к «новому мировому порядку» будет осуществлен, естественно, военным путем при активных действиях частных военных компаний (ЧВК) и различного рода хорошо обученных наемников. Военный конфликт между силами «Альянса» и национальными государствами «будет непродолжительным и закончится тем, что государства не найдут способов противостоять его финансовой, ресурсной, информационной и собственно военной мощи и примут его условия» [4, 47–50].

На наш взгляд, реальность такого сценария маловероятна в силу, во-первых, сложности координации и коммуникации между ТНК как участниками подобного «Альянса» и конкуренцией в бизнес-сфере. Во-вторых, в данный сценарий изначально заложена слабость института государства, что является сильным допущением. В-третьих, существует риск, что затраты на войну и ликвидацию её последствий значительно превысят возможные выго-

ды от установления «нового порядка». Автор в своей статье даже не задается подобными вопросами.

Менее пессимистичным по сути, но более амбициозным по названию, взгляд на природу и развитие транснациональных корпораций представляют авторы коллективной монографии 2005 г. «Левиафаны. Многонациональные корпорации и новая глобальная история» Альфред Чандлер-младший и Брюс Мазлич. По мнению исследователей, новым видом Левиафана, пронизывающим своей властью общество и бросающим вызов национальному государству и региональным организациям, являются транснациональные корпорации. Такое положение достигается не путем заключения общественного договора, как указано в классической работе Томаса Гоббса, а благодаря инновациям в коммуникационных и транспортных системах, от которых и зависит развитие современных ТНК. «Их сила и последствия практически непредсказуемы – не только в экономике, но и в политике, обществе, культуре и ценностях. Транснациональные корпорации оказывают влияние почти на все сферы современной жизни: от разработки политики защиты окружающей среды до решений в сфере международной безопасности, от вопросов самоидентификации до решения общественных проблем, и от работы будущего до будущего национального государства и даже региональных и международных организаций и объединений» [17, 2].

Выход ТНК за пределы своей экономической деятельности в политическую и общественную сферы предъявляет к ним требования, характерные для основных их участников (партии, правительства и т.д.), то есть прозрачность (transparency) и суверенитет.

Как отмечают Чандлер-младший и Мазлич, требования прозрачности фирмы, во-первых, входят в противоречие со стремлением к секретности со стороны менеджмента, поскольку такая открытость не позволяет скрывать негативные последствия деятельности корпорации, например, в сфере защиты окружающей среды. Во-вторых, спрос на прозрачность в деятельности транснациональных корпораций связан с развитием демократии. Если ТНК обладают большим влиянием на экономику, политику и социум, то, возможно, логичным будет формировать его руководство общественным голосованием, а не только голосованием акционеров или совета директоров [17, 9].

Проблема суверенитета при изучении транснациональных корпораций несколько шире. Во-первых, остается неясным, в каких рамках в современных условиях может осуществляться полнота власти внутри ТНК и в территориальных границах, в которых они работают. Во-вторых, деятельность ТНК в сфере международной торговли, обмена валют и миграции рабочей силы сужают поле действия суверенитета национальных государств.

Немецкие исследователи Хельмут и Герхард Вилке рассматривают ТНК как политических акторов не из-за наличия властного или экономического ресурса, а из-за способности нести политическую ответственность за свою деятельность, порождающую определенные обязанности. Происходит процесс политизации корпораций, когда фирмы обходят опосредованное участие в принятии решений внутри политической системы (лоббизм, финансирование партий, артикуляция интересов и формирование общественного мнения), и сами реализуют программы в области здравоохранения, образования и управления инфраструктурой в рамках корпоративной социальной ответственности и корпоративного гражданства. Однако авторы считают такую тенденцию опасной, так как на данный момент только государство претендует на законность представления интересов граждан. В противном случае, принцип демократии «один человек – один голос» оказался бы под вопросом и голоса хозяев корпорации были бы выше, чем у остальных граждан [29, 554–555].

На наш взгляд, как политические акторы транснациональные корпорации обладают следующими ресурсами и характеристиками:

1. Высокий уровень материальных ресурсов и возможность прямых иностранных инвестиций позволяет расширять степень своего политического участия в принимающей стране. Политическая активность и взаимодействие с государственными институтами может проявляться в таких формах, как лоббизм, спонсирование партий и политических компаний конкретных кандидатов, коррупция и др.

2. Внешнеполитическая поддержка страны-хозяйки ТНК. Хотя сегодня уже сложно говорить о принадлежности крупных корпораций конкретной стране, можно найти случаи, когда действия правительства способствовали успехам в их бизнесе. Так, например, компания Halliburton получала государственные заказы на обслуживание армии США во время войн в Афганистане и Ираке, а также подряды на тушение нефтяных скважин и ремонт оборудования, используемого в добывающей промышленности [1].

3. Важным преимуществом корпорации перед государством является её лучшее управление доступными ресурсами и внедрение инноваций в процессы своей жизнедеятельности. Относительно быстрое принятие решений в ТНК, не обремененных соблюдением парламентских процедур или бюрократических издержек, способствует лучшей реакции на изменяющиеся условия.

4. Технологическое превосходство ТНК перед национальными компаниями принимающей страны, а следовательно, доступ к развитию стратегических объектов и отраслей. Так, компания Shell, благодаря внедрению технологий по сжижению природного газа, совместно с государственной Qatar Petroleum, открыла завод в г. Рас-Лафан на сумму более 18 млрд дол. [6]. Имен-

но обладание данной технологией сделало возможным такое сотрудничество и выход Shell на рынок Катара.

5. Слабый контроль ТНК со стороны гражданского общества. Несмотря на то, что гражданское общество, как и бизнес, становится глобальным, различные изменения и привлечение к ответственности (принятие кодексов КСО, увольнение топ-менеджеров, выплаты штрафов) носят ситуативный характер и не приводят к необходимым институциональным трансформациям [11].

Таким образом, можно констатировать, что транснациональные корпорации обладают необходимыми ресурсами и традиционными инструментами (лоббизм, выборы, коррупция), позволяющими влиять на принятие политических решений, формирование и реализацию государственной политики (особенно в слаборазвитых странах). Следовательно, они могут если не подрывать возможности реализации всей полноты государственного суверенитета, то существенно ограничивать действия государственных институтов в отношении своего бизнеса и некоторых правовых норм. Такое положение дел позволяет говорить о том, что анализ моделей взаимодействия ТНК и государства, а также рассмотрение конкретных случаев влияния международного капитала на политический процесс внутри страны, в перспективе, должны стать важной темой исследований в политической науке.

Библиографический список:

1. Американская армия раскрыла доходы бывшей компании Дика Чейни в Ираке. 28.08.2013. [Электронный ресурс]. URL: <https://lenta.ru/iraq/2003/08/28/halliburton/> (дата обращения: 25.06.2017.). [The US Army disclosed the income of Dick Cheney's former company in Iraq. 28.08.2013. Available at: <https://lenta.ru/iraq/2003/08/28/halliburton/> (accessed 25.06.2017)].
2. *Асосков А.В.* Правовые формы участия юридических лиц в международном коммерческом обороте. М., 2003. [*Asoskov A.V.* Legal forms of participation of legal entities in international commercial turnover. Moscow, 2003].
3. *Богуславский М.М.* Международное частное право: учебник. М., 2011. [*Boguslavskiy M.M.* International private law: textbook. Moscow, 2011].
4. *Владимиров А.И.* «Железная пята ТНК»: глобализация, война и мир третьего тысячелетия // Пространство и время. 2012. № 1. С. 47–50. [*Vladimirov A.I.* "The iron heel of Transnational Corporations": globalization, war and peace of the third millennium // Space and Time. 2012. No. 1. P. 47–50].
5. *Гэлбрейт Джон Кеннет.* Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт. М., 2008. [*Galbraith J.K.* The New Industrial State. Selected Works. Moscow, 2008].

6. Завод Pearl GTL в Катаре. [Электронный ресурс]. URL: <http://oilguru.ru/biblioteka/zavod-pearl-gtl-v-katarie>. (дата обращения: 25.06.2017). [Pearl GTL plant in Qatar. Available at: <http://oilguru.ru/biblioteka/zavod-pearl-gtl-v-katarie> (accessed 25.06.2017)].
7. Капитализация Nintendo сократилась на \$1,14 млрд после презентации новой консоли. 13.01.2017. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.mt5.com/ru/prime_news/26241-kapitalizatsiya-nintendo-sokratilas-na-\\$114-mlrd-posle-prezentatsii-novoy](http://www.mt5.com/ru/prime_news/26241-kapitalizatsiya-nintendo-sokratilas-na-$114-mlrd-posle-prezentatsii-novoy). (дата обращения: 25.06.2017). [Capitalization of Nintendo fell by \$ 1.14 billion after the presentation of the new console. 13.01.2017. Available at: [http://www.mt5.com/ru/prime_news/26241-kapitalizatsiya-nintendo-sokratilas-na-\\$114-mlrd-posle-prezentatsii-novoy](http://www.mt5.com/ru/prime_news/26241-kapitalizatsiya-nintendo-sokratilas-na-$114-mlrd-posle-prezentatsii-novoy) (accessed 25.06.2017)].
8. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 2007. [*Coase R. The Firm, the Market, and the Law. Moscow, 2007*].
9. Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс. Концепции, проблемы, решения. СПб., 2011. [*Mintzberg G., Quinn J.B., Ghoshal S. The Strategy Process: Concepts, Context, Cases. St. Petersburg, 2011*].
10. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике: Учебное пособие. М., 2001. [*Movsesyan A.G. Transnationalization in the world economy: textbook. Moscow, 2001*].
11. Панкевич Н.В. ТНК: гражданско-политический контроль в условиях денационализации // Мировая экономика и международные отношения. 2012. №3. С. 34–42. [*Pankevich N.V. TNC: civil and political control under conditions of denationalization. World Economy and International Relations. 2012. No. 3. P. 34–42*].
12. Портер М. Международная конкуренция. М., 1993. [*Porter M. International competition. Moscow, 1993*].
13. Хвойник П.И. Международное предпринимательство: анализ зарубежного опыта. М., 1992. [*Hvoynik P.I. International entrepreneurship: a review of international experience. Moscow, 1992*].
14. Черезов А.В., Рубинштейн Т.Б. Корпорации. Корпоративное управление. М., 2006. [*Cherezov A.V., Rubinshtein T.B. Corporations. Corporate governance. Moscow, 2006*].
15. Aggarval R., Berrill J., Hutson E., Kearney C. What is multinational corporation? Classifying the degree of firm-level multinationality // International Business Review. 2011. Vol. 20. P. 557–577.
16. Carasco E.F., Singh J.B. Towards holding transnational corporations responsible for human rights // European Business Review. 2010. Vol.22. Iss. 4. P. 432–445.
17. Chandler Jr. A., Mazlish B. Leviathans: multinational corporations and the new global history. Cambridge University Press, 2005. 249 p.

18. *Dullforce A-B*. FT 500 2015. Introduction and methodology. See how the top global companies were ranked. June 19, 2015. Available at: <https://www.ft.com/content/1fda5794-169f-11e5-b07f-00144feabdc0>(accessed 25.06.2017).
19. Forbes. The world's biggest public companies 2016. Available at: <http://www.forbes.com/global2000/list/#header:position> (accessed 25.06.2017).
20. Fortune Global 500. 2016. Available at: <http://beta.fortune.com/global500/list/>(accessed 25.06.2017).
21. *Ietto-Gillies G*. The Theory of the Transnational Corporation at 50+ // Economic Thought. 2014. Vol. 3. Iss. 2. P. 38–57.
22. *Murphy A*. 2016 Forbes Global 2000: How we crunch the number. Available at: <http://www.forbes.com/sites/andreamurphy/2016/05/25/how-we-crunch-the-numbers/#3d054a8662b7> (accessed 25.06.2017).
23. Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and Other Business Enterprises with Regard to Human Rights, Sub Commission on the Promotion of Human Rights. Available at: <http://hrlibrary.umn.edu/links/norms-Aug2003.html> (accessed 25.06.2017).
24. *Nowrot K*. Transnational corporations as steering subjects in international economic law: two competing visions of the future? // Indiana Journal of Global Legal Studies. 2011. Vol.18. No. 2. P. 803–842.
25. *Pariotti E*. International soft law, human right and non-state actors: toward the accountability of transnational corporations // Human Right Review. 2009. Vol.10. P. 139–155.
26. *Sano H*. Nintendo's market cap doubles to \$42 bln since Pokemon GO launch. 20.07.2016. Available at: <http://in.reuters.com/article/nintendo-pokemon-stocks-idINKCN0ZZ0L8> (accessed 25.06.2017).
27. *Sprague J., Ietto-Gillies G*. Transnational corporations in twenty-first century capitalism // Critical perspectives on international business. 2014. Vol.10. Iss. 1/2. P. 35–50.
28. *Vernon R*. Economic sovereignty at bay // Foreign Affairs. 1968. Vol.47. Iss. 1. P. 110–122.
29. *Willke H., Willke G*. The corporation as a political actor? A systems theory perspective // Ed. by Scherer A.G., Palazzo G. Handbook of research on global corporate citizenship. Edward Elgar Publishing Limited. 2008. P. 552–574.
30. World Investment Report 2016: Annex Tables. Annex table 24. The world's top 100 non-financial MNEs, ranked by foreign assets, 2015. Available at: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx> (accessed 25.06.2017).

**THE MAIN WAYS OF INTERPRETING THE PHENOMENON OF
TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN SOCIAL SCIENCES***S. Yu. Zaytsev*Postgraduate Student, Faculty of Political Science,
Saint Petersburg State University

In the modern global world, transnational corporations play an important role in economic, social and political processes. The article is aimed at studying the main characteristics and activities of TNCs through the prism of various academic disciplines. Corporations have all the necessary resources to become important political actors at global and local levels. Attention is paid to the perspectives of studying the interaction between transnational corporations and the state. According to the author, the research in this area should be an important direction in political science.

Keywords: transnational corporations; the state; globalization; business; political process