

DOI: 10.46340/eppd.2015.2.4.1

Ганна Гридасова

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Україна

ПОЛЮСНІ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ ТА ДЕРЖАВИ

Hanna Hrydasova

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine

POLAR MODELS OF INTERACTION BETWEEN MULTINATIONAL CORPORATIONS AND STATE

Increase of power of multinational corporations in the context of globalization exacerbated the requirement to develop strategies of interaction between a state and international business. The models of interaction are due to objective and subjective reasons on interval between two poles: partnership and confrontations. The condition of relations depends on the strategy of actors and also the role of the concrete state for multinational corporation (home or host country). On the one hand this article is devoted to analysis of interaction between a state and multinational corporations within partner model in different social areas. On the other hand the article reviews important factors of opposition which lead to confrontational model of interaction.

Key words: transnational corporation, multinational corporation, nation-state, confrontation model, partnership, home country, host country.

Спектр відносин між транскордонними корпораціями та державою може характеризуватися як партнерський, конфронтаційний (конфліктний), взаємозалежний чи нейтральний (незалежний), змінюючись в залежності від ситуації, часу, перерозподілу балансу сил та інтересів тощо.

Ініші підходи до взаємодії держави з транскордонними корпораціями відрізняються в залежності від статусу самої держави та поділяються в загальному вигляді на:

- взаємодію сильних країн базування з ТНК;
- взаємодію слабких приймаючих країн з філіями ТНК;
- окремо можна виділити також - взаємодія сильних країн з філіями ТНК, що мають іноземне походження.

Всі ці підходи є взаємопов'язаними та набувають у часі та просторі різноманітної реалізації на проміжку між полюсними стратегіями взаємодії та конфронтації, дослідженню яких і присвячена ця стаття.

Партнерство між ТНК та державами

Потреба в партнерстві між державами та ТНК викликана необхідністю розвитку суспільства, за який уряд не може в нових умовах відповідати самостійно без застосування спеціальних навичок та новітніх досягнень бізнес-комунікації. Подібне партнерство реалізується в різноманітних формах кооперації, за якої обидві актори, держави та корпорації, використовуючи переваги та інструменти один одного, а також слідуючи глобалізаційній логіці, отримують перевагу на світовій арені. В цьому випадку антагонізм ТНК та національних держав сходить нанівець, в той час як співробітництво та розподіл функцій сприяє об'єднанню.

Проте такі позитивні партнерські взаємини між ТНК та державою стосуються лише певних типів діяльності. Крім того, роль держави та корпорацій в процесі досягнення конкурентних переваг мають бути об'єднані бажанням досягти результатів. Тобто, передбачається, що уряди створять сприятливим клімат для бізнесу, в той час як ТНК перетворюються власне на інструмент для створення суспільних багатств. При цьому занепокоєння викликає той факт, що в такому разі не лише компанії, але й держави мають поводити себе як стратегічні олігополії. Щоб досягти успіху обидва актори мають переймати не лише інструменти та навички один одного, а й інтереси та цілі.

З другого боку, навіть за умови встановлення ефективного співробітництва між державою та корпораціями такий підхід не гарантує обов'язкового співпадіння із більш широкими суспільними інтересами. Наприклад, протекціонізм національних компаній стосовно міжнародних конкурентів за

рахунок нетарифних бар'єрів не лише викликає підвищення кінцевої вартості для споживачів, але й захищає національні компанії від структурних змін¹. Або хоча держави й використовують стратегічну торговельну політику для суспільного блага, проте її адміністрування в реальності може викликати багато протиріч в умовах бюрократії, непрозорості та відповідно підвищення витрат.

Іншим аспектом, який потрібно згадати в контексті співробітництва держав та ТНК – це кількість та природа інших акторів, інтереси яких мають бути враховані. В умовах сучасної глобалізації у справі суверенних держав втручаються не лише приватні корпорації, а й недержавні організації та й навіть окремі громадяни. Навіть враховуючи, що НДО здебільшого критикують діяльність ТНК, вони здатні здійснювати позитивну підтримку компаній, змушуючи останніх корегувати свої дії на початковому етапі. Об'єднуючись з урядами, недержавні організації посилюють вплив на певні ТНК з метою захисту суспільних інтересів.

Партнерство між національними державами та ТНК сягає різних галузей суспільного життя, а саме: економічної, соціальної, політичної та культурної сфери. Проте лише ними не обмежується.

Переваги партнерства в економічній сфері обумовлені для держави базування отриманням великого обсягу податків, а для приймаючої країни, яка піклується про сприятливий режим для прямих іноземних інвестицій, – підняттям виробничого рівня, збільшенням інвестицій та робочих місць тощо².

З другого боку, наміром приватної компанії є задовольнити своїх клієнтів, а у випадку з ТНК – не лише національного, а й світового споживача. Таким чином, поєднавши механізми держави та корпорації, можна задовольнити потреби громадяни-споживача як найкраще.

Зразок співробітництва можна віднайти й в більш специфічних формах, наприклад, в корегуванні балансу платежів. Вважається, що ТНК сприяють утворенню позитивного балансу в країні базування. Проте в разі необхідності держава може домовлятися із власними ТНК стосовно зменшення ПШ за кордон для утримання позитивного розрахункового балансу.

Цей вид співробітництва доволі поширений, проте не завжди позитивно сприймається іншими учасниками світової економіки, особливо коли держава використовує свої ТНК для тиску на інші країни. Свіжим прикладом виступає політика Росії у газовому секторі.

Проте частіше відносини між державою та «своїми» ТНК набувають форм захисту та сприяння так звані «національним чемпіонам» – внутрішнім компаніям, які в рамках стратегічного розвитку перетворилися на транснаціональні, проте національні уряди зберегли канали впливу на їхню діяльність. В свою чергу, такі корпорації отримують максимальну державну підтримку в різних формах, наприклад, захист від іноземного капіталу чи поблажливе ставлення до їхньої монополії.

Політична концепція «національних чемпіонів», згідно якої великі корпорації в стратегічних секторах економіки мають не лише прагнути до отримання прибутку, але й відстоювати інтереси нації. Найбільшого розквіту ця концепція досягла у Франції в період після Другої світової війни як частина дирижизму та поступово втрачала своє значення в 1970-х. В якості прикладу можна навести створення урядом Великобританії British Steel Corporation, яка у 1967 році придбала 14 найбільших сталеплавильних корпорацій. Ризик проведення такої політики проілюстрований невдалими спробами протистояння домінуванню IBM на комп'ютерному ринку англійською ICL, французькою Bull та італійською Olivetti протягом 1970-х років. Нове життя політика «національних чемпіонів» отримала в Росії в XXI сторіччі в якості однієї з основних ідей³.

Однак зазвичай уряд не має утворювати прірви між внутрішніми корпораціями та іноземними філіалами відповідно до стратегії відкритого ринку, дозволяючи активну конкуренцію та сприяючи прямим іноземним інвестиціям в свою економіку. Проте при цьому втрачається повний контроль над діяльністю філіалів ТНК на своїй території.

Переваги співробітництва між ТНК та приймаючими державами полягають в передачі технологій, навичок управління та ноу-хау. Це особливо помітно для країн, що розвиваються. Проте будь-яка країна може отримати переваги від іноземних інвестицій в галузі, які потребують розвитку

1 Rugman, A. (2005). *Regional Multinationals and the Myth of Globalization*. University of Warwick.

2 Мисакян, М.Н., Кокушкина, И.В. Теории прямых иностранных инвестиций: практическое значение для переходных экономик. *Проблемы современной экономики*. <<http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1638>> (2015, липень, 30).

3 Национальные чемпионы. *Материал из Википедии*.

<https://ru.wikipedia.org/wiki/Национальные_чемпионы> (2015, серпень, 02).

за умови збереження балансу із суспільними інтересами.

Більшість прикладів співробітництва між ТНК та державою в економічній сфері є актуальними й для соціальної взаємодії. Одним з позитивних ефектів іноземних інвестицій в приймаючі країни є створення нових робочих місць. Відповідно до своєї основної діяльності ТНК обирають країни в залежності від розташування та потреби в кваліфікованій чи дешевій робочій силі, проте будь-які створені робочі місця сприяють наповненню податкового кошика.

Окрім збільшення податкових надходжень, приймаючі країни отримують різноманітні соціальні вигоди в рамках дотримання ТНК корпоративної соціальної відповідальності.

Більшість розглянутих прикладів економічного та соціального співробітництва мають вагомий політичний дивіденди, в той час як політика сприяння іноземним інвестиціям вимагає в багатьох випадках зміни внутрішнього політичного середовища в бік прозорості, прогнозованості та політичної відповідальності.

Крім того, ТНК беруть участь (прямо чи опосередковано) в політичних процесах через різноманітні форми лобіювання, намагаючись знайти канали, які б найкраще доносили їхню позицію особам, що приймають рішення, та відповідним установам. Цей процес може мати як позитивні, так і негативні наслідки, проте процес лобіювання не є одностороннім. Влада при прийнятті рішень вимагає від приватного сектору ввідних даних та корпораціям потрібно обирати, які інтереси будуть враховані в кожному конкретному випадку.

Культурне співробітництво між національними державами та ТНК є доволі сумнівним, оскільки ці два актори несуть протилежні культурні та ідеологічні вектори. Проте враховуючи виробничу необхідність, вони змушені пристосовуватися один до одного в рамках кросс-культурного діалогу. З другого боку, однією з першооснов для ефективного провадження своїх філіалів корпоративна соціальна відповідальність вбачає в повазі та врахуванні культурних особливостей регіону.

Конфронтаційна модель взаємодії ТНК та держави

В той час як моделі співробітництва почали аналізуватися здебільшого нещодавно, протиріччя між національними державами та мультинаціональними корпораціями були передбачені та проаналізовані значно раніше. Прибічник лібералізму Г.Джонсон в зв'язку з економічними проблемами 1970-х років як основну проблему майбутнього виокремив конфлікт між політичним націоналізмом та прагненням економічних сил до об'єднання у світовому масштабі¹. Хоча на той час рівновага була на боці урядів, проте він передбачав зміну сил в напрямку панування економічних сил над політичними.

На сучасному етапі важко сказано точно, в якому положенні знаходиться рівновага сил між національними державами та ТНК, оскільки діяльність останніх стала дуже різноманітною і відрізняється в залежності від галузі та втручання інших акторів. З другого боку, протиріччя у відносинах урядів та ТНК об'єктивно присутні і набувають різноманітних форм.

Найбільш суттєві наслідки несе ймовірний сценарій, за якого корпорації отримують важелі боротьби за владу в такому обсязі та якості, що дозволило би їм вступити у конфронтацію з інститутами національної держави. При цьому мова йде не стільки про відкриту боротьбу, як здебільшого про сильне лобі, що перетворює державні інститути на органи обслуговування бізнесових інтересів. Відповідно відбувається або взаємопроникнення інститутів, в якому домінуюче положення отримують корпорації, або взагалі – витіснення держави зі сфери контролю за факторами влади, а саме: через втрату можливостей регулювання грошових потоків зникає й здатність контролювати силові структури та соціальні спектри.

Прикладом розвитку такого сценарію може слугувати Ганзейський Союз, одне з наймогутніших економіко-політичних об'єднань середньовічної Європи. Предметом повсякчасних домагань Ганзи і основою її процвітання були торговельні монополії, безмитна торгівля і інші привілеї. Вся зовнішня діяльність зводилась до отримання власних матеріальних вигод.

Керівники Ганзи з великим мистецтвом користувалися як її морської силою, так і іншими засобами, в тому числі і грішми, і вміли отримувати користь від придбаних за допомогою своїх агентів відомостей про іноземних державах і про людей, які в них мали вплив. Вони спритно користувалися постійними суперечками з-за престолонаслідування та іншими внутрішніми незгодами, а також численними війнами між окремими державами, і навіть самі намагалися

¹ Johnson, Harry G. (1975). *On economics and Society*. Chicago, IL: University of Chicago Press.

порушувати і заохочувати такі випадки. Загалом, все зводилося до комерційного розрахунку, при чому великої чіткості в засобах вони не виявляли і ніяких більш піднесених державних завдань не переслідували. Тому весь союз, крім загального національного почуття, тримався тільки свідомістю загальних вигод, і, поки вигоди ці були дійсно загальними, союз представляв велику силу. Ганза з найперших кроків своїх діяла гнітюче, якщо не на уряди тих держав, в яких вона діяла, то на їх купецтво і мореплавців¹.

Представити такий стан справ у чистому вигляді в сучасному світі доволі складно, проте за оцінками різних аналітичних структур, сьогодні в світі існує від 30 до 60 держав зі слабким інститутом державності. А відповідно уряди з деградацією державності втрачають й здатність формулювати та проводити незалежну політику. Вони не прагнуть до використання легітимної монопольної сили всередині держави та не виконують функцій по захисту країни від зовнішніх загроз².

Крім того, втрата державності ймовірно призведе до різкого зниження виробництва соціально значимих благ. В зв'язку з тим, що корпорації діють на принципах, що диктує капітал, то в кращому випадку псевдо-державні інститути будуть здійснювати перерозподіл засобів з ціллю боротьби з кризовими явищами та соціальними заворушеннями.

Конфронтаційна модель дуже відрізняється у відносинах ТНК з країною базування та приймаючими країнами.

Конфронтаційні відносини ТНК та уряду країни її походження можуть мати обмежувальний характер в зв'язку з ризиками зменшення платіжного балансу чи передачі технічних секретів ймовірному ворогові. Такі побоювання іноді призводять до введення обмежень, систем ліцензування, прямих заборон, добровільній відмові від ПІІ, до скорочення операцій з купівлі іноземних цінних паперів, заборон торговельних відносин в рамках введення санкцій проти певних країн тощо. Однак більшість мультинаціональних компаній доволі легко долають заборони та обмеження.

В реальності про конфронтаційний характер мова йде здебільшого у відносинах між ТНК та приймаючою державою, оскільки це доволі часто обумовлено неспівпадінням інтересів та асиметрією влади. Особливого прояву така асиметрія набуває за умови, що обидві сторони намагатимуться максимізувати свої вигоди. ТНК, які можуть бути економічно набагато сильнішими за приймаючі країни, прагнуть використовувати свою могутність для здійснення тиску на місцеві уряди, змушуючи їх мінімізувати податкові зобов'язання та надати особливих пільг. На противагу, деякі країни можуть застосовувати заборони та обмеження, аж до націоналізації та експропріації власності³.

Ще одним фактором конфронтації стають можливі негативні фактори присутності ТНК, які пов'язані з сутністю такого ведення бізнесу. В ряді країн ТНК стають причинами диференціації економіки, поглиблюючи прірву між «глобалізованими» та регіональними секторами, що провокують поглиблення нерівності доходів населення та соціальне розшарування. В процесі захоплення внутрішнього ринку мультинаціональні компанії витісняють з ринку місцеві товари та підприємства, отримуючи переваги зі свого олігополістичного статусу та диктуючи ціни.

Крім того, чим вищий рівень міжнародної економічної інтеграції через ТНК, тим більш безпосередньо на ці країни поширюється стратегія цих корпорацій у вигляді ринкового тиску, циклічних коливань, конкуренції, спекуляції тощо. При перетині певного рівня концентрації ПІІ мова може йти про макроекономічне управління, наприклад, в сфері обмінних курсів, відсоткових ставок, податків тощо.

Крім того, інтереси ТНК та держави вступають в протиріччя стосовно багатьох аспектів трудових відносин та охорони навколишнього середовища. Враховуючи наявність об'єктивної розбіжності інтересів та асиметрії влади, ці сектори підлягають пильній увазі міжнародного співтовариства, яке розробляє глобальні правила та угоди.

З одного боку, триває процес створення систем регулювання діяльності ТНК на базі міжнародних організацій та розвивається тенденція до корпоративної соціальної відповідальності, а

¹ Ткачук, Б.П. (2011). Ганзейський союз: генеза становлення та розвитку. *Митна справа*, 4, 30–37.

Бібліотека онлайн. <<http://book.net/index.php?p=achapter&bid=12484&chapter=1>> (2015, липень, 13).

² Цюрхер, К. (2005). Желательная слабость. *International Politik*, 5.

³ Шимаи, М. (1999). Государство и транснациональные компании. *Международный журнал "Проблемы теории и практики управления"*, 4.

з другого – міжнародні організації стають засобами офіційного та неофіційного сприяння діяльності транснаціональних корпорацій¹.

Розробити ефективну систему збалансованого розподілення вигод між приймаючою країною та ТНК виявилось дуже складно, а у випадку економічно слабких країн – майже неможливо, оскільки корпорації можуть швидко та ефективно реагувати на ті чи інші спроби ввести суворе регулювання. Допоки обмеження інтересів ТНК не є занадто суттєвим, вони підпорядковуються та самообмежуються в рамках корпоративної соціальної відповідності. Якщо ж рівень конфронтації перевищує певну межу, ТНК можуть здійснювати тиск на уряд та в крайньому випадку переносити свою діяльність в інше місце.

Конфронтація між ТНК та приймаючою країною особливо загострюється в умовах політичного протистояння з країною базування міжнародної компанії.

Транснаціональний бізнес може виступати загальним фронтом, що свідчить про наявність неочевидних схем координації діяльності. Прикладом може слугувати вихід багатьох крупних компаній з території Ірану та розрив ділових зв'язків з ним, починаючи з 2006 року, але особливо масово – в 2009-2010 роках.

Введення санкцій проти Росії було спрямовано в економічній складовій на послаблення позицій великих російських компаній, більшість з яких мають транснаціональний характер. Ці обмеження були підтримані ТНК інших країн базування. Проте слід зазначити, що до активної підтримки санкцій вдалися лише ті компанії, чийм інтересам відповідав такий хід речей. Зі свого боку, Росія почала вводити обмеження для філіалів ТНК на своїй території.

Загалом в світі існує дві полюсні державні стратегії, що розрізняються за вектором спрямованості зусиль. Експансивна – характерна для політики великих країн – спрямована на використання зовнішніх ресурсів, в тому числі ТНК, для вирішення власних завдань. Відносини з транскордонними корпораціями за цього підходу тяжіють до партнерства. Та герметична стратегія, в основу якої покладена ідея розвитку за рахунок консолідації внутрішніх ресурсів, в тому числі певного самоізолювання внутрішнього ринку. Певною мірою вона реалізується такими країнами, як Північна Корея, Куба, Китай. Тут умови існування ТНК набувають більш конфронтаційного характеру.

У більшості країн, в тому числі і в Україні, стратегія являє собою поєднання цих двох напрямків. При чому, баланс співвідношення екстравертної та інтровертної спрямованості може та має змінюватися під впливом як від міжнародної, так і від внутрішньої ситуації; в залежності як від зміни політичного курсу, так і від конкретного тактичного завдання.

References

1. Cjurher, K. (2005). Zhelatel'naja slabost'. *International Politik*, 5.
2. Hrydasova, H. (2015). Range of relationship of the international organizations with multinational corporations as new actor of the international relations. *Evropsky politicky a pravni diskurz*, 2, 23-27.
3. Johnson, Harry G. (1975). *On economics and Society*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
4. Misakjan, M. N., Kokushkina, I. V. Teorii prjamyh inostrannyh investicij: prakticheskoe znachenie dlja perehodnyh jekonomik. *Problemy sovremennoj jekonomiki*. <<http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1638>> (2015, lipen', 30).
5. Nacional'nye chempiony. *Material from Wikipedia*. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Национальные_чемпионы> (2015, August, 2).
6. Rugman, A. (2005): *Regional Multinationals and the Myth of Globalization*. University of Warwick.
7. Tkachuk, B. P. (2011). Ganzejs'kij sojuz: geneza stanovlennja ta rozvitku. *Mitna sprava*, 4, 30–37. *Biblioteka onlain*. <<http://book.net/index.php?p=achapter&bid=12484&chapter=1>> (2015, lipen', 13).
8. Shimai, M. (1999). Gosudarstvo i transnacional'nye kompanii. *Mezhdunarodnyj zhurnal "Problemy teorii i praktiki upravlenija"*, 4.

¹ Гридасова, Г.О. (2015). Спектр взаємовідносин міжнародних організацій з транснаціональними корпораціями як новим актором міжнародних відносин. *Evropsky politicky a pravni diskurz*, 2, 23-27.