

РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В КОНЦЕПЦИИ “ГЛОБАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ” МИРОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМОЙ

Г.С. Аширова – аспирант,

С.Г. Иванов – канд. полит. наук, докторант

Рассматривается роль транснациональных корпораций в повышении статуса экономической политики в политических приоритетах наций-государств и международных организаций на современном этапе развития мировой экономики.

Ключевые слова: глобализация, корпорации, управление, система.

Ускорение процесса международной интеграции финансовых и товарных рынков, обусловленное усилением взаимосвязи и взаимозависимости экономик наций-государств, привело к осознанию необходимости кардинального научного переосмысления роли экономических приоритетов в структуре современных международных отношений. Реалии европейской интеграции, сделавшие экономическую политику ключевым приоритетом межгосударственных отношений в западной части континента¹, заставили более критично подходить к аргументам сторонников реалистской доктрины в теории международных отношений, выступавших за

разделение мира на две противостоящие экономические и политические системы и против преувеличения значимости экономической политики. Рост статуса проблем экономической политики в политических приоритетах наций-государств и международных организаций вызван современным этапом развития мировой экономики (экономической глобализацией).

Мировые финансовые кризисы, потрясения фондовых рынков, лавинообразное повышение уровня цен на продукты питания во всем мире продемонстрировали нестабильность существующей системы международных финансовых отношений, а также низкую эффективность антикризисных мер, предпринимаемых международными экономическими институтами, и обусловили осознание потребности в реформе

¹ Tsoukalis L. The New European Economy Revisited. – NY: Oxford University Press, 1997. – P. 3.

международного экономического порядка, предполагающей переход на новый уровень управления мирохозяйственными процессами.

Вопрос “глобального управления” мирохозяйственной системой был объектом внимания субъектов принятия политических решений, исследователей-экономистов и политологов начиная с 1960-х гг. До конца 1990-х гг. было сформулировано несколько вариантов предполагаемых механизмов управления международной экономической системой:

1. Механизм “глобального правительства” в вариантах, отражающих интересы экономически развитых стран. На роль “глобального правительства” в разное время предлагались “Большая семерка”, структуры ОЭСР и МВФ.

2. В варианте развивающихся стран роль “глобального правительства” отводилась руководящим структурам “Нового международного экономического порядка”.

3. Доктрина гегемонистской теории стабильности, предполагающая, что для стабилизации процессов в мировой экономике необходима “держава-стабилизатор”, несущая ответственность за поддержание либерального мирохозяйственного режима¹.

С точки зрения предполагаемой державы-гегемона (США) доктрина привлекательна. Однако она представляет собой ложный вывод из силлогизма, эмпирическое обоснование которого опирается на катастрофически малое число наблюдений. Из того, что в условиях Pax Britannica и послевоенного Pax Americana наблюдалась стабилизация либерального режима, логически не следует, что стабилизация невозможна при отсутствии ярко выраженного гегемона; в пользу обратного вывода свидетельствует лишь единственное наблюдение, относящееся к периоду между двумя мировыми войнами. Нынешняя стадия развития международных отношений, которую только с натяжкой можно охарактеризовать как стадию продолжающейся экономической гегемонии США, не дает оснований ожидать движения мира в сторону протекционизма и торговых войн. Ставшая реальностью экономическая многополярность делает маловероятным установление новой экономической гегемонии, по крайней мере, в том отношении, что аргументы о возможной гегемонии “Большой триады” явно занижают степень разли-

чий экономических интересов участников этой триады².

Необходимость стабилизаторов мировой экономической системы как неотъемлемых элементов “экономической картины мира” сегодня разделяется большинством специалистов в области международных отношений. Однако наличие сформулированной цели не предполагает консенсуса не только по вопросу о средствах ее достижения, но и по самому ее содержанию. В настоящее время наибольшей популярностью пользуется идея “Глобального управления без глобального правительства” (“Global governance, not global government”), которая представляет собой в большей степени абстракцию, чем наполненное реальным содержанием руководство к совершенствованию современной системы мирохозяйственных отношений. Актуальность этого лозунга и важность поиска адекватных механизмов “глобального управления” активно подчеркивают международные финансовые институты, столкнувшиеся с неуправляемыми глобальными финансовыми кризисами.

Реалистичность идеи о том, что “глобальное управление” позволит сократить риск возникновения финансовых и иных экономических кризисов в будущем зависит от того, что именно будет пониматься под “глобальным управлением”. Дж. Стиглиц в своем выступлении в декабре 1999 г. в Бонне на инаугурационной конференции проекта Global Development Network, реализация которого осуществляется под эгидой Всемирного Банка, высказал мнение, что идея “глобального управления” находится на стадии формулировки броского лозунга. Исследователи международных отношений занимались проблемой глобального управления в экономической и политической сферах с начала 1960-х гг. Однако разброс предлагавшихся выводов и рекомендаций практически исключил возможность нахождения устойчивого консенсуса³.

Существование “глобального управления” в современных условиях в принципе не представляется возможным, что подтверждается ана-

¹ Kindleberger C. World in Depression, 1929–1939. – Berkeley: University of California Press, 1973.

² Афонцев С.А. Экономическая политика в современном мире: “глобальное управление” или глобальный политический рынок? // Мировая политика и международные отношения на пороге третьего тысячелетия / Под ред. М.М. Лебедевой. – М.: МОНФ, 2000. – С. 3.

³ Groom A.J.R. and Powell D. From World Politics to Global Governance. – L., NY: Pinter Publishers, 1994. – P. 81–90.

лизом особенностей складывающихся в настоящее время механизмов принятия ключевых решений в сфере экономической политики. Такое управление предполагает наличие относительно автономно действующих органов, способных эффективно агрегировать и сводить к общему знаменателю предпочтения наций-государств в экономической сфере, а в идеале – формулировать стратегию “глобальной экономической политики” в объективных интересах большинства субъектов международных экономических отношений. Существованию таких органов препятствует наличие факторов, связанных с падением степени самостоятельности субъектов, осуществляющих выработку приоритетов экономической политики как в рамках национальных государств, так и в международных организациях. В общем виде эти факторы можно суммировать следующим образом:

☞ увеличивается количество субъектов политического рынка, оказывающих влияние на принятие решений в рамках правительств национальных государств и международных организаций, что ослабляет традиционные механизмы представления и агрегирования экономических интересов;

☞ увеличивается количество региональных экономических группировок, которые представляют собой инструменты защиты специфических интересов субъектов, оказывающих ключевое влияние на процессы выработки экономической политики в данных группировках;

☞ функции координации экономической политики в международном масштабе заменяются борьбой отдельных стран, их союзов и самого аппарата международных экономических организаций за влияние на принятие глобально значимых экономических решений.

Процесс глобализации мирового хозяйства предполагает ограничение суверенитета национальных государств в сфере проведения экономической политики и подрывает способность правительств самостоятельно достигать поставленные цели. В связи с этим возникла идея взаимного “обмена суверенитетами и автономиями” в межгосударственном масштабе для повышения эффективности проводимой политики в условиях открытой экономической системы¹. Однако подобный подход имеет ограничения.

Прежде всего, он ограничивает понимание самостоятельности правительства проблемой

наличия у него выбора альтернативных инструментов экономической политики, проблемой их эффективности и сравнительных издержек их использования. Имплицитно предполагается, что цели экономической политики правительство формулирует самостоятельно, и ограничение его автономии затрагивает только выбор средств. Это предположение находится в противоречии с аргументами современной теории эндогенного определения экономической политики, акцентирующей внимание на внутрисистемном характере определения приоритетов политики государства в экономической сфере. То есть, правительство формулирует экономическую политику не на основе учета интересов граждан или собственных представлений об общественном благе, а под влиянием заинтересованных групп², максимизирующих свое благосостояние.

Другим ограничением является наличие традиционного взгляда на последствия феномена глобализации, сосредоточивающегося только на экономической стороне процесса. Однако вместе с процессом глобализации экономических рынков сегодня активно идет процесс глобализации рынков политических, что выражается в расширении круга экономических субъектов, на запросы которых вынуждены реагировать как национальные правительства, так и международные экономические организации. Национальные экономические субъекты, интересы которых учитывают правительства, уже не имеют исключительно “национальную” или “территориальную” принадлежность³. Источники политической поддержки правительства, а следовательно, и круг субъектов, в чьих интересах формулируется экономическая политика, выходят за рамки территориальных границ государств. Применительно к международным экономическим организациям процесс глобализации политических рынков означает появление многочисленных новых акторов мирохозяйственной системы, влияние которых по ряду параметров сопоставимо с влиянием национальных правительств.

Одной из основных групп новых акторов, влияющих на процессы принятия политических решений, являются транснациональные корпорации (ТНК). Их проникновение на национальные

¹ Загайвили В.С. Экономическая безопасность России. – М.: Юрист, 1997. – С. 31–34.

² Под заинтересованными группами здесь понимаются как национальные, так и международные политические и экономические акторы.

³ Scholte J.A. Global Capitalism and the State // International Affairs. – 1997. – V. 73. – №3. – P. 445–447.

политические рынки связано, прежде всего, с заинтересованностью национальных государств в интенсификации притока прямых иностранных инвестиций. «Сравнения экономического потенциала крупнейших ТНК с экономическим потенциалом национальных государств, традиционно используемые для иллюстрации тезиса о росте “чисто экономической” роли ТНК в мировом хозяйстве, могут дать представления об их “политическом весе” в международной системе»¹. Политическая мощь ТНК как субъектов политических рынков обусловлена их мощью экономической.

Высокий “политический вес” – не единственный фактор, обуславливающий способность ТНК воздействовать на позиции тех или иных правительств (в том числе правительств принимающих стран). Стремление привлечь инвестиции в национальную экономику заставляет страны формулировать свою экономическую политику таким образом, чтобы создать стимулы для инвестиций иностранных ТНК на своей территории. То есть, они выступают в роли субъектов, интересы которых воздействуют на политику национальных государств даже в том случае, если сами ТНК не оказывают непосредственного давления на правительства конкретных стран.

Международная конкуренция по привлечению иностранных инвестиций в настоящее время принимает острый характер. Основными механизмами национальных государств, стимулирующими приток иностранных инвестиций, являются фискальные преференции для ТНК, что вызывает озабоченность со стороны международных финансовых институтов. В 1992 г. Всемирный банк одобрил “Руководство по режиму регулирования прямых иностранных инвестиций”, не рекомендующее использование специальных финансовых стимулов для привлечения инвестиций зарубежных компаний. Однако данное руководство, так же, как и прочие рекомендации международных финансовых организаций по сдерживанию инициативы национальных правительств в сфере предоставления льгот иностранным инвесторам, влияние на реальную политику в этой области не оказывает.

ТНК в принимающих странах сотрудничают или создают экономические союзы с национальными компаниями, обладающими определенными лоббистскими возможностями.

Таким образом, процесс сращивания ТНК и национальных компаний оказывает действенное

влияние как на протекание мирохозяйственных процессов, так и на эволюцию стратегий экономического регулирования в затронутых этим процессом странах.

Теоретическое осмысление связи между политическими и экономическими процессами, обуславливающими влияние ТНК на международный хозяйственный режим, воплотилось в предложенной Дж. Бхагвати “quid pro quo концепции иностранных инвестиций”². Концепция подчеркивает желание иностранных компаний вкладывать инвестиции в принимающую страну для снижения риска введения повышенных барьеров против экспортируемой ими продукции. Открывая производство на территории страны, компания замещает экспорт непосредственным обслуживанием внутреннего рынка, тем самым выводя свои операции из-под действия ожидаемых протекционистских мер (либо устраняя угрозу их введения) и обеспечивая себе возможность сохранять экономически эффективный объем экспорта в дополнение к производству на территории принимающей страны³.

В научной теоретической литературе распространено представление о том, что присутствие ТНК на политических рынках страны базирования и принимающей страны обуславливает тенденцию к созданию либерализации международного внешнеторгового режима даже в том случае, если ТНК более склонны к протекционизму, чем национальные компании⁴. Парадокс заключается в том, что проникновение ТНК на территорию принимающей страны (путем создания нового предприятия либо приобретения уже существующего) подрывает стимулы к лоббированию в пользу протекционистской политики вследствие сокращения объемов импорта в принимающую страну. Модели, объединяющие положения Дж. Бхагвати и традиционного экономико-политического подхода к анализу процессов иностранного инвестирования, подчеркивают факт влияния этих процессов на

² Bhagwati J.N. Political-economy-theoretic analysis // International Economic Journal. – V. 1. – Spring 1987. – P. 1–14; Dinopoulos E. Quid Pro Quo Foreign Investment and VERs: A Nash Bargaining Approach // Economics and Politics. – March 1992. – V. 4. – №1. – P. 43–60.

³ Афонцев С.А. Указ. соч. – С. 8.

⁴ Hillman A.L. and Ursprung H.W. Multinational Firms, Political Competition, and International Trade Policy // International Economic Review. – May 1993. – V. 34. – №2. – P. 347–363.

¹ Stopford J. Multinational Corporations // Foreign Policy. – Winter 1998–1999. – P. 12–24.

формирование “либеральных” и “протекционистских” групп давления¹. Предположения, на

¹ *Grossman G.M. and Helpman E. Foreign Investment with Endogenous Protection // The Political Economy of Trade Policy. Papers in Honour of J.Bhagwati. Ed. by R.C.Feenstra, G.M.Grossman and D.A.Irwin. Cambridge: The MIT Press, 1996. – P. 199–223.*

которых основываются эти формальные модели, достаточно жесткие, что ограничивает возможность их использования для анализа конкретных проблем экономической политики. Тем не менее, они дают развернутое представление о том, в какой мере присутствие ТНК на политических рынках оказывает влияние на предпочтения правительства и тем самым способствует ограничению автономии национальных правительств.