

**С точки зрения экономики**

DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-52-64

**Сергей Александрович АФОНЦЕВ**

Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Российской академии наук  
Профсоюзная ул., 23, Москва, 117997, Российская Федерация  
afontsev@gmail.com

## Субъекты транснационального бизнеса в управлении глобальными экономическими процессами

**АННОТАЦИЯ.** На протяжении последних десятилетий наблюдалось значительное укрепление позиций субъектов транснационального бизнеса в управлении глобальными экономическими процессами. Хотя глобальный кризис 2008–2009 гг. привел к ослаблению этого тренда, рост экономической мощи ТНК (в т. ч. компаний из стран с развивающимися рынками) и международная конкуренция за привлечение прямых иностранных инвестиций привели к сохранению их влияния на деятельность официальных (в т. ч. межправительственных) и смешанных (государственно-частных) механизмов экономического регулирования. Одним из важных следствий этого стало дальнейшее развитие тенденции к либерализации прямых иностранных инвестиций на протяжении всего посткризисного периода – даже в те годы, когда в сфере регулирования международной торговли наблюдался выраженный рост протекционистских настроений. В то же время укрепление роли государственных акторов мировой политики в условиях заметного нарастания конфликтности международных отноше-

ний (включая использование экономических санкций) с неизбежностью отодвигает бизнес-интересы на второй план в тех случаях, когда экономические мотивы принятия решений уступают приоритет политическим, и на сегодняшний день у транснациональных бизнес-субъектов отсутствуют возможности для изменения этой ситуации.

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** глобальное экономическое управление, транснациональный бизнес, ТНК, прямые иностранные инвестиции, корпоративная социальная ответственность

**ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ:** Афонцев С.А. (2018). Субъекты транснационального бизнеса в управлении глобальными экономическими процессами. *Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право*, 11 (1). 52–64. DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-52-64

**From the Point of Economics**

DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-52-64

**Sergey A. AFONTSEV**

Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations,  
Russian Academy of Sciences  
23, ul. Profsoyuznaya, Moscow, Russian Federation, 117997  
afontsev@gmail.com

## The Subjects of Transnational Business and the Processes of Global Economic Governance

**ABSTRACT.** *In recent decades, transnational business actors have substantially strengthened their role in global economic governance. Although this trend became less pronounced after the global crisis of 2008–2009, it was by no means reversed. With multinational companies (including those from developing markets) increasing scale and scope of their operation and national governments competing for foreign direct investment (FDI) as a development resource, both official and public-private economic governance mechanisms shape their agenda with a reference to transnational business interests. As a result, FDI promotion policies prevailed in post-crisis years, in contrast with a remarkable growth of protectionism in international trade. At the same time, as the case of economic sanctions shows, with increased tensions in international relations business interests are readily sacrificed, and thus far transnational business actors have no reliable tools to change the situation.*

**KEYWORDS:** *global economic governance, transnational business, MNC, foreign direct investment, corporate social responsibility*

**FOR CITATION:** Afontsev S.A. (2018). The Subjects of Transnational Business and the Processes of Global Economic Governance. *Outlines of global transformations: politics, economics, law*, 11 (1). 52-64. DOI: 10.23932/2542- 0240-2018-11-1-52-64

### Политическая роль субъектов транснационального бизнеса: основные тенденции

Вопрос о роли субъектов транснационального бизнеса (СТБ) в механизмах управления глобальными экономическими процессами является на сегодняшний день одним из наиболее дискуссионных в исследованиях мировой политики. Если с середины 1990-х гг. по конец 2000-х гг. тенденция к существенному повышению и качественному изменению их роли в соответствующей сфере практически не подвергалась сомнению (Broome, 2014, р. 92-111), то на протяжении последнего десятилетия ситуация стала выглядеть не столь однозначно. Во-первых, кризисные процессы в мировой экономике, развернувшиеся в 2008–2009 гг. и в ряде ее региональных подсистем (в первую

очередь в зоне евро) продолжавшие действовать вплоть до 2016–2017 гг., существенно ограничили экономическую базу политического влияния СТБ. Во-вторых, наблюдающаяся в последние годы «реставрация» ведущей роли государственных акторов мировой политики в условиях заметного нарастания конфликтности международных отношений с неизбежностью отодвигает интересы СТБ на второй план в тех случаях, когда экономические мотивы принятия решений вынуждены уступать приоритет политическим. Наиболее ярким примером здесь является неспособность российских, европейских и американских компаний предотвратить раскручивание спирали санкционного противостояния между США, ЕС и Россией, наносящего колоссальный вред экономическому сотрудничеству, а в ряде случаев делающего его в принципе невозможным<sup>1</sup>. Наконец, в-третьих, во втором десятилетии XXI в. начали формироваться предпосылки для дальнейшего изменения баланса сил в мировой политике между СТБ и субъектами гражданского общества, в первую очередь гуманитарными неправительственными организациями (НПО). Если в докризисный период наблюдались признаки роста кооперативности взаимодействия между соответствующими группами акторов (что находило выражение, в частности, в совместной поддержке инициатив ООН и Всемирного экономического форума), то в настоящее время противостояние СТБ и НПО вновь обострилось –

особенно по повестке Дохийского раунда переговоров в рамках ВТО, а также по вопросам формирования трансконтинентальных экономических блоков в рамках завершившихся переговоров по созданию Транстихоокеанского партнерства и продолжающихся переговоров по содержанию Трансатлантического торгово-инвестиционного партнерства.

Несмотря на все перечисленные обстоятельства, вывод об ослаблении влияния СТБ на мирополитические процессы представляется как минимум преждевременным. В пользу этого свидетельствуют три базовые тенденции, связанные с деятельностью СТБ на мировой арене – рост их экономической мощи, расширение состава субъектов и диверсификация каналов их влияния на состояние глобальных экономических и политических процессов. В основе укрепления международных политических позиций СТБ лежит рост их *экономической мощи*. Прежде всего речь идет о «традиционных» СТБ – транснациональных компаниях (ТНК), т. е. компаниях, которые имеют хозяйственные подразделения в двух и более странах и функционируют на основе такой системы принятия решений, которая позволяет им проводить согласованную политику и реализовывать общую стратегию<sup>2</sup>. Согласно имеющимся оценкам, в 2016 г. объем продаж зарубежных филиалов ТНК составил порядка 37,57 млрд долл., что почти в 1,9 раза превышает средние показатели предкризисного периода (2005–2007 гг.). За тот же период объем заня-

1 Показательным примером является выход американской компании ExxonMobil из совместных проектов с компанией Роснефть, которые вплоть до подписания президентом США 2 августа 2017 г. закона «О противодействии противникам США с помощью санкций» (Countering America's Adversaries Through Sanctions Act) выступали в качестве одного из немногих примеров продолжения масштабного корпоративного сотрудничества в условиях ухудшения межгосударственных отношений. См. ExxonMobil Abandons Joint Ventures with Russia's Rosneft. *Financial Times*. March 1, 2018.

2 United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). Transnational Corporations Statistics. URL: <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-Corporations-Statistics.aspx> (Accessed: 12.01.2018).

тости на зарубежных филиалах ТНК увеличился с 49,5 до 82,1 млн чел., объем экспорта – с 5,0 до 6,8 трлн долл., объем выпуска (в терминах добавленной стоимости) – с 8,86% до 11,10% глобального ВВП (World Investment Report..., 2017, р. 26). Таким образом, несмотря на последствия кризисных процессов в мировой экономике имело место укрепление глобальных позиций ТНК, которое в последующие годы по мере ожидаемого ускорения темпов роста мировой экономики<sup>3</sup> имеет все шансы получить дополнительный импульс.

Вторая важная тенденция связана с существенным изменением круга СТБ, оказывающих активное влияние на глобальные экономические и политические процессы. Еще в конце 1990-х – начале 2000-х гг. многие исследователи выделяли две основные категории СТБ: ТНК в реальном секторе экономики (т. е. ТНК, специализирующиеся на производстве товаров и нефинансовых услуг) и транснациональные банки (ТНБ). К середине 2000-х гг. процессы либерализации мировой финансовой системы привели к возникновению большого числа небанковских финансовых компаний – в первую очередь хеджевых фондов, фондов взаимных инвестиций и фондов инвестиций в ценные бумаги частного сектора (private equity funds), – которые стремительно вышли на ведущие позиции в сфере осуществления операций финансового посредничества на глобальных рынках<sup>4</sup>. В результате выделение ТНБ в качестве самостоятельной категории СТБ потеряло свою актуальность, и на сегодняшний день принято говорить о ТНК в реальном секторе эко-

номики и финансовых ТНК. На долю последних в период в 2015 г. приходилось 22,5% общемирового накопленного объема прямых иностранных инвестиций (5,6 млрд долл. из общего объема 24,9 млрд долл.) (World Investment Report..., 2017, р. 21). Несмотря на существенные проблемы, связанные с глобальным финансовым кризисом (вплоть до банкротства и национализации ряда крупных финансовых ТНК), их позиции в глобальной экономике по-прежнему остаются прочными.

Еще одним новшеством последних полутора десятилетий стало *расширение круга СТБ*, активно вовлеченных в мировые политические процессы. В первую очередь речь идет о международных коммерческих СМИ, к которым в последние годы присоединились международные рейтинговые агентства. Международные коммерческие СМИ по характеру деятельности во многом напоминают «традиционные» ТНК реального и финансового сектора, однако отличаются от них как по характеру продукта (информация), который может оказывать непосредственное влияние на политические процессы, так и по характеру принятия решений, которые в большей степени отражают индивидуальные политические предпочтения сотрудников (журналистов, редакторов и т. п.). Что касается международных рейтинговых агентств, то их влияние на международные процессы кардинально возросло в период глобального кризиса, когда от их решений порой зависели судьбы финансовых рынков и национальных валют. Несмотря на то, что прогнозы существенного повышения роли рейтинговых агентств в регулировании глобаль-

3 См.: (Россия и мир..., 2017, с.12–18).

4 В последние годы к числу этих финансовых акторов присоединилось эмитенты криптовалют, хотя их статус в кругу СТБ пока остается неопределенным.

ных экономических процессов по мере преодоления последствий кризиса становились все менее актуальными, их влияние на экономические процессы в отдельных странах по-прежнему остается значительным<sup>5</sup>.

Другой группой акторов, укрепивших свои позиции на протяжении последнего десятилетия, являются суверенные инвестиционные фонды (sovereign wealth funds), создаваемые национальными правительствами и правительствами субнациональных административных образований (в частности штатов США) для управления фондовыми активами. По состоянию на начало 2018 г. функционировало порядка 79 таких фондов, под управлением которых находились активы на сумму 7,6 трлн долл.<sup>6</sup>. С формальной точки зрения суверенные инвестиционные фонды, находящиеся под управлением субъектов принятия политических решений, представляют собой скорее экономический инструмент в руках государственных акторов мировой политики, чем самостоятельных игроков, способных вести собственную игру на международной арене. Вместе с тем реализация функций рыночного управления пакетами активов с неизбежностью приводит к росту автономии руководства суверенных инвестиционных фондов и формированию у них собственных целевых функций, которые могут в той или иной степени отклоняться от приоритетов национальных правительств – подобно тому, как в предшествующие десятилетия это

произошло в случае ТНК, находящихся под контролем государства.

## Регулирование прямых иностранных инвестиций

Ключевым аспектом деятельности СТБ является осуществление прямых иностранных инвестиций (ПИИ). В соответствии с оценками ЮНКТАД, объем глобальных ПИИ в 2016 г. составил 1,75 трлн долл., что все еще почти на 5,0% ниже рекордно высокого уровня, наблюдавшегося в предкризисном 2007 г. (1,83 трлн долл.)<sup>7</sup>. На фоне вызванного кризисом сокращения совокупных объемов ПИИ наблюдаются важные структурные сдвиги, связанные с повышением роли стран с развивающимися рынками как получателей и экспортеров ПИИ. С одной стороны, значительно возросла роль соответствующих экономик как импортеров ПИИ. В 2010 г. на них впервые пришлось более половины притока ПИИ в национальные экономики, а в 2014 г. эта доля достигла беспрецедентно высокого уровня – 59,2%. На протяжении 2015–2016 гг. в результате замедления роста китайской экономики и улучшения экономической ситуации в экономически развитых странах (особенно в зоне евро) доля последних в общемировом притоке ПИИ вновь превысила 50%, однако и в 2016 г. доля стран с развивающимися рынками была существенно выше, чем до кризиса (42,6% по сравнению с 27,3% в 2007 г.). С другой стороны, доля стран с разви-

5 Показательным является влияние международных рейтингов на изменение отношения зарубежных инвесторов к перспективам инвестирования в Россию; в частности, повышение суверенного кредитного рейтинга страны в феврале 2018 г. (S&P повысило рейтинг России до инвестиционного уровня. *Ведомости*. 24.02.2018) привело к оживлению притока внешних инвестиций даже несмотря на угрозу ужесточения финансовых санкций против России со стороны правительств США.

6 Sovereign Wealth Fund Institute. Sovereign Wealth Fund Rankings. Largest Sovereign Wealth Funds by Assets under Management. Updated February, 2018. URL: <https://www.swfinstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/> (Accessed: 18.01.2018).

7 См.: (World Investment Report..., 2017, p. 4; World Investment Report..., 2017, p. 3) – суммарные данные по притоку ПИИ в национальные экономики.

вающимися рынками как экспортеров ПИИ увеличилась с 15,3% в 2007 г. до 28,1% в 2016 г.<sup>8</sup> Не вызывает сомнения тот факт, что резкое укрепление позиций стран с развивающимися рынками в первые посткризисные годы было связано прежде всего с диспропорционально высокими потерями, понесенными развитыми экономиками. По мере восстановления последних будут вновь укрепляться и их позиции в сфере ПИИ (показательно, в частности, что приток ПИИ в страны европейского континента в течение 2014–2016 гг. вырос почти в 2 раза – с 272 до 533 млрд долл. – по мере преодоления кризиса в зоне евро). Однако в долгосрочной перспективе укрепление позиций ТНК из развивающихся стран будет продолжаться. Несмотря на то, что соответствующие ТНК пока в ограниченной мере представлены в рейтингах ведущих глобальных брендов<sup>9</sup>, в перспективе ближайших лет можно ожидать изменения этой ситуации.

Заинтересованность ТНК в получении доступа к ресурсам, рынкам и возможностям повышения эффективности производственно-сбытовых цепочек как в странах базирования, так и за их пределами определяет политический запрос на изменение регуляторных режимов в отношении ПИИ. Главными адресатами подобных запросов традиционно являлись (и до сей поры остаются) национальные правительства, что делает взаимоотношения ТНК и национальных государств одним из наиболее важных «проблемных узлов», связанных с эволюцией роли СТБ в современной мировой политике.

Среди исследователей международных процессов традиционно отсутствует консенсус по вопросу о том, на основе каких критериев следует оценивать характер взаимодействия между ТНК и национальными государствами. Если экономисты уделяют приоритетное внимание балансу экономических выгод и издержек деятельности ТНК для стран базирования и принимающих стран, то специалисты по мировой политике делают акцент на проблеме «баланса сил» между ТНК и национальными государствами, указывая на тот факт, что рост экономической мощи ТНК приводит к снижению регулирующей роли национальных государств и даже к утрате ими части своего суверенитета (Vernon, 1971; Kobrin, 2008, p. 249–272; Khanna, 2016, p. 50–55). Несмотря на эти различия в подходах, большинство исследователей единодушно в том, что на протяжении последних полутора десятилетий в характере политического взаимодействия между ТНК и национальными государствами произошли радикальные изменения.

Наиболее важное изменение было связано с *переходом от конфронтационного к более кооперативному видению роли ТНК в принимающих экономиках*, связанному с признанием за ПИИ функции одного из важнейших «моторов» экономического развития. Успешный опыт стран Восточной и Юго-Восточной Азии, а также Центральной и Восточной Европы, обеспечивших себе высокие темпы экономического роста за счет массированного притока ПИИ, имел огромный демонстрационный эффект для национальных прави-

8 См.: (World Investment Report..., 2017, p. 4, p. 222–225; World Investment Report..., 2017, p. 37).

9 В частности, в рейтинге 100 наиболее ценных глобальных брендов Brand Finance в 2016 г. было представлено 16 брендов компаний из стран с развивающимися рынками (15 китайских и 1 индийский). По состоянию на начало 2018 г. в рейтинге остались только китайские бренды, однако их число возросло до 22. Global 500 2018. The World's Most Valuable Brands of 2018. URL: [http://brandirectory.com/league\\_tables/table/global-500-2018](http://brandirectory.com/league_tables/table/global-500-2018) (Accessed: 12.01.2018).



тельств, в первую очередь в странах с развивающимися рынками. В соответствии с принципами т. н. Монтеррейского консенсуса, получившего название по месту проведения Международной конференции ООН по финансированию развития в 2002 г., ПИИ были признаны необходимым дополнением к национальным усилиям по стимулированию развития, в связи с чем было указано на потребность в создании необходимых национальных и международных условий для обеспечения притока ПИИ<sup>10</sup>.

Аналогичный процесс «гармонизации отношений» наблюдался между ТНК и странами базирования. В современных условиях транснационализация производственно-сбытовой деятельности становится одним из ключевых условий повышения конкурентоспособности национальных компаний, а инвестирование за границей во все большей мере превращается из субститута национального производства в фактор, способствующий повышению эффективности тех стадий производственно-сбытового цикла, которые остаются на национальной территории. В этих условиях поддержка зарубежной экспансии базирующихся на национальной территории ТНК становится одним из приоритетов политики правительств как экономически развитых стран, так и стран с развивающимися рынками. Отмеченная выше интенсификация ПИИ из стран с развивающимися рынками и активные меры, предпринимаемые их правительствами по обеспечению доступа базирующихся на их территории ТНК к зарубежным активам (в первую очередь к природным ресурсам и передовым технологиям), являются наглядным вы-

ражением данной тенденции. Это подбрасывает расхожий стереотип, отождествляющий страны базирования ТНК с экономически развитыми странами, а принимающие страны – с развивающимися, и представляющий, таким образом, ТНК в качестве проводников экономических и политических интересов развитых стран в современном мире (Ramamurti, Singh, 2009; Global Investment Competitiveness Report..., 2018).

Следствием отмеченных тенденций стало выраженное смещение акцентов в регулировании ПИИ в сторону мер их поощрения. За период 2000–2004 гг. в мире было зафиксировано 561 изменение национального режима регулирования ПИИ, из которых 494 (88,1%) были направлены на обеспечение более благоприятных условий для осуществления ПИИ. Впоследствии «ПИИ-эйфория» сменилась более осторожным подходом: в 2005–2006 гг. доля ограничительных мер превысила 17%, в 2007 г. переступила 20-процентный рубеж, а на пике глобального кризиса в 2009–2010 гг. вышла на максимальные значения (27,0% и 28,4%, соответственно). По мере свертывания кризисных тенденций острота «ПИИ-протекционизма» также снижалась, и в 2016 г. лишь 22 из 124 регуляторных изменений носили ограничительный характер, причем их доля (10,5%) фактически вернулась к уровню начала 2000-х гг. (World Investment Report..., 2017, p. 99; World Investment Report..., 2017, p. 92). При этом показательно, что как численность, так и доля вновь вводимых ограничительных мер стала сокращаться уже с 2011 г., в то время как пик применения протекционистских мер во внешней торговле товарами пришелся

10 Соответствующие принципы были положены в основу Принципов инвестиционной политики, впервые одобренных ОЭСР в мае 2006 г. (в настоящее время действует редакция 2015 г.: Policy Framework for Investment. Paris: OECD Publishing, 2015).

на 2012–2013 гг. Более того, число стимулирующих мер в сфере ПИИ даже в разгар кризиса более чем в 2 раза превышало число ограничительных, в то время как во внешнеторговой сфере число новых барьеров в 2–3 раза превышало число новых стимулов<sup>11</sup>. При этом можно ожидать, что по мере преодоления последствий глобального кризиса число стимулирующих мер продолжит свой рост, отражая заинтересованность стран с развитыми и развивающимися рынками в использовании экономического потенциала ТНК для ускорения развития национальных экономик (в 2016 г. было зафиксировано 84 стимулирующих изменения, в то время как в 2003–2006 гг. их ежегодно вводилось более 100).

Данная тенденция является отражением того факта, что, с учетом признания важной роли ПИИ для процессов экономического развития, влияние интересов ТНК на изменение национальных регуляторных режимов отнюдь не ограничивается каналами лоббирования и/или заключения инвестиционных соглашений с национальными правительствами. Действительно, на практике далеко не все регуляторные изменения, направленные на создание более благоприятного режима для ПИИ, являются следствием непосредственного доведения интересов конкретных ТНК (или их объединений) до сведения национальных и субнациональных субъектов принятия политических решений. Эти субъекты могут по собственной инициативе принимать соответствующие решения, что обусловлено растущей конкуренцией стран и регионов за привлечение ПИИ, которая приобрела в настоящее время очень

острый характер. Интересы ТНК, таким образом, могут косвенно оказывать влияние на политику национальных государств *даже в том случае*, если сами ТНК не вступают во взаимодействие с их правительствами и вообще никак не выражают своих предпочтений относительно проводимого в конкретных странах экономического курса.

### Многосторонние форматы участия в регулировании глобальных экономических процессов

Помимо взаимодействия с национальными правительствами для получения благоприятного инвестиционного режима, СТБ активно вовлечены в деятельность официальных, смешанных и частных механизмов управления глобальными экономическими процессами. Особенности такого вовлечения определяются спецификой соответствующих механизмов, основные черты которых можно суммировать следующим образом.

1) В работе *официальных механизмов* полноправное участие принимают только государственные акторы мировой политики, которые и выступают в качестве субъектов принятия решений, связанных с регулированием мировой экономики. Наиболее типичными представителями данной группы механизмов являются международные экономические организации (ВТО, МВФ, ОЭСР, ЮНКТАД), страновые клубы (такие как «Большая двадцатка» и БРИКС), а также региональные интеграционные объединения. Негосудар-

11 По данным Global Trade Alert. URL: [http://www.globaltradealert.org/global\\_dynamics/area\\_goods](http://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_goods) (Accessed: 18.01.2018). В 2012–2013 гг. было введено в общей сложности 2 311 торговых ограничений, что составило почти 76% изменений торгового режима за соответствующие годы.



ственные акторы, включая СТБ, могут влиять на работу соответствующих механизмов, осуществляя лоббирование, выступая в рамках экспертных консультаций либо формируя выгодное им общественное мнение, но не могут непосредственно участвовать в принятии этих решений.

2) В рамках *смешанных механизмов* имеет место партнерство государственных акторов с негосударственными, представляющими бизнес-сектор и силы гражданского общества. Важные шаги в развитии таких механизмов были сделаны в 1990-х гг., когда Всемирный банк начал реализацию программ сотрудничества с НПО по вопросам глобального развития и оценки последствий экономических преобразований, а Программа развития ООН совместно с другими организациями системы ООН инициировала диалог с ТНК по проблеме построения «глобального рынка с человеческим лицом», для чего предлагалось разработать набор стандартов в области социальной защиты, экологии и прав человека. Первые инициативы в данной сфере отводили негосударственным акторам главным образом совещательную роль, однако впоследствии они были допущены непосредственно к принятию и имплементации глобально значимых решений (характерным примером может служить программа ООН Global Compact<sup>12</sup>). В рамках смешанных механизмов управления глобальными экономическими процессами СТБ могут, таким образом, не только формулиро-

вать свой запрос на регуляторные решения, но и непосредственно участвовать в их разработке и принятии.

3) *Частные механизмы* регулирования глобальных экономических процессов не предусматривают участия национальных государств и международных правительственных организаций и связаны с реализацией инициатив ТНК (в т. ч. корпоративных программ социальной ответственности и отраслевых кодексов бизнес-поведения) и субъектов гражданского общества (например, проектов глобального мониторинга коррупции и соблюдения базовых прав человека, в т. ч. в трудовой сфере). Наибольшее распространение в докризисный период получили совместные инициативы субъектов транснационального бизнеса и гражданского общества, направленные на выработку режимных правил регулирования экономической деятельности в отдельных отраслях<sup>13</sup>.

ТНК и международные бизнес-ассоциации традиционно оказывают значительное влияние на работу официальных механизмов, причем после провала в 1998 г. переговоров о заключении Многостороннего соглашения по инвестициям, проходивших под эгидой ОЭСР, и с учетом ограниченного прогресса на Дохийском раунде переговоров в рамках ВТО в фокусе их внимания ныне находятся режимы защиты и поощрения ПИИ на уровне региональных интеграционных объединений и подготовки трансконтинентальных экономических соглашений. Кульминацией их успехов на данном по-

12 См.: Sustainability in Troubled Times – Global Compact International Yearbook 2017. NY: United Nations. 2017.

13 Так, Монреальский протокол 1987 г. по ограничению использования разрушающих озоновый слой продуктов был активно поддержан как экологическими НПО, так и крупнейшими ТНК (такими как «Дюпон» и ICI), занимающимися разработкой продуктов-заменителей. Взаимодействие между правозащитными НПО (такими как Global Witness и Amnesty International) и компании De Beers дало в 2000 г. старт т. н. Кимберлийскому процессу по пресечению международной торговли «конфликтными», или «кровавыми», алмазами, благодаря которому в 2002 г. была принята Интерлакенская декларация о системе сертификации необработанных алмазов, соблюдение которой является обязательным условием работы участников алмазной отрасли. См. официальный Интернет-сайт Кимберлийского процесса. URL: [www.kimberleyprocess.com](http://www.kimberleyprocess.com) (Accessed: 18.01.2018).

прище стала фиксация беспрецедентно высоких стандартов защиты прав инвесторов в тексте подписанного в 2016 г. Соглашения о создании Транстихоокеанского партнерства (ТТП). Хотя выход США из проекта ТТП нанес удар по перспективам имплементации этих стандартов, соответствующие правовые наработки (вместе с предложениями по либерализации торговли и нормам отраслевого регулирования) с высокой степенью вероятности будут востребованы в ходе переговоров по содержанию других многосторонних инициатив, включая Транстихоокеанское торгово-инвестиционное партнерство (ТТИП) США и ЕС. Несмотря на то, что масштаб фактического влияния СТБ на позиции сторон в переговорах по ТТИП заметно асимметричен<sup>14</sup>, активная роль бизнес-субъектов в формировании повестки переговоров не вызывает сомнения (Barfield, 2017, p. 549-572).

Более сложный характер носит участие СТБ в смешанных механизмах управления глобальными экономическими процессами. К концу 2000-х гг. оформились две линии развития подобных механизмов, первая из которых была связана с разработкой кодексов и стандартов поведения ТНК, вторая – с созданием глобальных «переговорных площадок», на которых осуществляется обсуждение ключевых принципов регулирования мирохозяйственных процессов с участием государственных акторов мировой политики, СТБ и субъектов глобального гражданского обще-

ства. В посткризисный период в данной сфере произошли существенные изменения, связанные как с модификацией сложившихся механизмов, так и с кристаллизацией новых.

Ключевой особенностью разработанных к настоящему времени *кодексов и стандартов поведения ТНК* является интеграция приоритетов социальной ответственности бизнеса и целей обеспечения устойчивого развития мировой экономики. В зависимости от круга акторов мировой политики, вовлеченных в разработку соответствующих кодексов и стандартов, можно выделить три их категории. Во-первых, это кодексы, разрабатываемые в рамках международных межправительственных организаций. По своей сути они представляют собой рекомендации, адресуемые национальными правительствами стран-членов соответствующих организаций транснациональным компаниям, оперирующим или базирующимся в этих странах. Наиболее важные инициативы в данной сфере связаны с принятием Руководства ОЭСР для транснациональных компаний<sup>15</sup>, Трехсторонней декларации принципов, касающихся ТНК и социальной политики (под эгидой Международной организации труда)<sup>16</sup>, а также Принципов ответственного инвестирования в рамках программы ООН Global Compact и Финансовой инициативы ЮНЕП<sup>17</sup>. Несмотря на то, что данные документы были приняты на уровне международных межправительственных организаций, связанные с ними механиз-

14 В частности, в литературе можно встретить утверждения о сравнительно низком уровне влияния европейского бизнеса на содержание инвестиционных соглашений, обсуждаемых Европейской комиссией (Basedow, 2017).

15 OECD Guidelines for Multinational Enterprises. Paris: OECD. 2011. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/43/29/48004323.pdf> (Accessed: 18.01.2018).

16 Tripartite Declaration of Principles Concerning Multinational Enterprises and Social Policy. Geneva: International Labour Office. 2017. URL: <http://www.ilo.org/empent/areas/mne-declaration/lang-en/index.htm> (Accessed: 18.01.2018)

17 О Принципах ответственного инвестирования, кампания по присоединению к которым была инициирована в начале 2005 г., см. информацию на официальном сайте инициативы. URL: <https://www.unpri.org/> (Accessed: 18.01.2018). По состоянию на март 2018 г. данный документ подписали более 1 900 инвестиционных институтов.

мы управления глобальными экономическими процессами являются подлинно смешанными, поскольку выполнение их норм является для ТНК добровольным. Таким образом, решения самих ТНК имеют ключевое значение для «запуска в действие» соответствующих механизмов.

Другим направлением разработки кодексов и стандартов ТНК являются многосторонние инициативы с участием широкого круга государственных акторов, СТБ и субъектов глобального гражданского общества. В фокусе подобных инициатив находятся, как правило, вопросы регулирования политической и производственно-технологической деятельности ТНК с целью достижения социальных приоритетов развития и ограничения негативного влияния на окружающую среду. Наиболее показательной в данном контексте является разработка стандартов противодействия коррупции под эгидой неправительственной организации Transparency International<sup>18</sup>, а также международного стандарта ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности» в рамках Международной организации по стандартизации с привлечением большого числа заинтересованных государственных и негосударственных акторов<sup>19</sup>.

Наконец, существует большое количество отраслевых и корпоративных кодексов и стандартов, которые разрабатываются самими ТНК и ведущими бизнес-ассоциациями. Они могут опираться на нормативные документы, принятые в рамках международных межправительственных организаций и многосторонних инициатив, но мо-

гут и не содержать отсылок на эти документы. В последнем случае они могут рассматриваться как пример частных механизмов управления глобальными экономическими процессами, однако, с учетом тесного переплетения «автономных» и поступающих извне стимулов к учету (или отказу от учета) приоритетов социальной ответственности<sup>20</sup>, смешанные и частные механизмы такого рода не могут рассматриваться в отрыве друг от друга. С учетом того, что собственно частные механизмы управления глобальными экономическими процессами за последнее десятилетие так и не оправались от удара, нанесенного им кризисом, развитие кодексов и стандартов является на сегодняшний день едва ли не единственной сферой, где СТБ по-прежнему сохраняют заинтересованность в реализации соответствующих инициатив.

Если развитие кодексов и стандартов поведения ТНК в посткризисный период получило значимый импульс, то роль глобальных «переговорных площадок» по выработке режимных правил регулирования экономической деятельности, напротив, радикально снизилась. Отчасти это стало реакцией на очевидную неспособность соответствующих площадок дать содержательные ответы на вызовы и последствия глобального финансового кризиса. Отчасти – с отмеченной в начале статьи тенденцией к укреплению роли государственных акторов мировой политики, которые в последние годы демонстрируют растущую готовность игнорировать интересы СТБ в тех случаях, когда на передний план выходят интересы внешней политики и безопасности.

18 Business Principles for Countering Bribery. A Multi-Stakeholder Initiative Led by Transparency International. Berlin: Transparency International. 2013.

19 ISO 26000 – Social responsibility. URL: <https://www.iso.org/iso-26000-social-responsibility.html> (Accessed: 18.01.2018).

20 Дополнительную сложность данному вопросу добавляют проблемы, связанные со спецификой корпоративного законодательства и корпоративного управления в конкретных странах; см.: (Boeger, Villiers, 2018).

Печальной иллюстрацией этого является провал Женевской инициативы Всемирного экономического форума по использованию экономических инструментов для разрешения конфликта на востоке Украины<sup>21</sup>, а также всех попыток СТБ (в первую очередь российских и европейских) снизить остроту санкционного противостояния, возникшего в контексте данного конфликта.

В этих условиях внимание СТБ сдвигается в пользу региональных и национальных «переговорных площадок», на которых происходит обсуждение таких вопросов, как борьба с изменением климата, прогресс «зеленой экономики», развитие технологий и бизнес-моделей цифровой экономики (включая основанные на ней инициативы по образцу германской «Индустрии 4.0»). Такой уход на национальный и региональный уровень дискуссий может рассматриваться не столько как «отступление» СТБ с ранее занятых позиций, сколько как рациональная стратегия выхода на решение перечисленных вопросов, принципиально важных для будущей модели устойчивого развития глобальной экономики, на уровне тех стран и региональных интеграционных объединений (в первую очередь ЕС), где существуют предпосылки для реального объединения усилий государственных акторов, СТБ и субъектов гражданского общества для формирования регуляторной среды, благоприятной для реализации коммерчески и социально значимых проектов. В сочетании с рассмотренными выше тенденциями воздействия СТБ на официальные механизмы управления глобальными экономическими процессами эта стратегия может рассматриваться как

фундамент дальнейшего расширения участия СТБ в обеспечении устойчивого роста мировой экономики.

## Список литературы

*Россия и мир: 2018. Экономика и внешняя политика.* (2017). М.: ИМЭМО РАН. 176.

Barfield C. (2017). The Transatlantic Partnership Agreement: An American Perspective. *Business and Politics*, 19 (4). 549–572.

Basedow R. (2017). Business Preferences in International Investment Policy-making. Does European Business Lobby for International Investment Agreements? *EUI Working Paper*, (MWP 2017/06). 22.

Boeger N., Villiers Ch. (eds.). (2018). *Shaping the Corporate Landscape: Towards Corporate Reform and Enterprise Diversity*. Oxford: Hart Publishing. 424.

Broome A. (2014). *Issues and Actors in the Global Political Economy*. New York: Palgrave MacMillan. 344.

*Global Investment Competitiveness Report 2017/2018. Foreign Investor Perspectives and Policy Implications.* (2018). Washington, D.C.: The World Bank. 170. DOI:10.1596/978-1-4648-1175-3

Khanna P. (2016). Rise of the Titans. *Foreign Policy*, (March/April). 50–55.

Kobrin S.J. (2008). Globalization, Transnational Corporations and the Future of Global Governance. Scherer A.G., Palazzo, G. (eds.). *Handbook of Research on Global Corporate Citizenship*. Cheltenham: Edward Elgar. 249–272.

Ramamurti R., Singh J.V. (eds.). (2009). *Emerging Multinationals in Emerging Markets*. Cambridge: Cambridge University Press. 460.

21 Geneva WEF Ukraine Initiative: Ten Points for Resolving the Conflict in Ukraine. *World Economic Forum*. September 18, 2014. URL: <https://www.globalresearch.ca/geneva-ukraine-initiative-10-points-for-resolving-the-conflict-in-ukraine/5402651> (Accessed: 18.01.2018).

Vernon R. (1971). *Sovereignty at Bay*. New York: Basic Books. 343.

*World Investment Report 2008*. (2008). Geneva: United Nations. 274.

*World Investment Report 2017*. (2017). Geneva: United Nations. 239.

## References

Barfield C. (2017). The Transatlantic Partnership Agreement: An American Perspective. *Business and Politics*, 19 (4). 549–572.

Basedow R. (2017). Business Preferences in International Investment Policy-making. Does European Business Lobby for International Investment Agreements? *EUI Working Paper*, (MWP 2017/06). 22.

Boeger N., Villiers Ch. (eds.). (2018). *Shaping the Corporate Landscape: Towards Corporate Reform and Enterprise Diversity*. Oxford: Hart Publishing. 424.

Broome A. (2014). *Issues and Actors in the Global Political Economy*. New York: Palgrave MacMillan. 344.

*Global Investment Competitiveness Report 2017/2018*. Foreign Investor Perspectives and Policy Implications. (2018). Washington, D.C.: The World Bank. 170. DOI: 10.1596/978-1-4648-1175-3

Khanna P. (2016). Rise of the Titans. *Foreign Policy*, (March/April). 50–55.

Kobrin S.J. (2008). Globalization, Transnational Corporations and the Future of Global Governance. Scherer A.G., Palazzo, G. (eds.). *Handbook of Research on Global Corporate Citizenship*. Cheltenham: Edward Elgar. 249–272.

Ramamurti R., Singh J.V. (eds.). (2009). *Emerging Multinationals in Emerging Markets*. Cambridge: Cambridge University Press. 460.

*Russia and the World: 2018. Economy and Foreign Policy*. (2017). Moskva: IMEMO RAN. 176.

Vernon R. (1971). *Sovereignty at Bay*. New York: Basic Books. 343.

*World Investment Report 2008*. (2008). Geneva: United Nations. 274.

*World Investment Report 2017*. (2017). Geneva: United Nations. 239.

## Информация об авторе

**Сергей Александрович Афонцев**, член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом экономической теории, Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова Российской академии наук

117997, Российская Федерация, Москва, Профсоюзная ул., 23  
afontsev@gmail.com

## About the Author

**Sergey A. Afontsev**, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economic Theory, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences

23, ul. Profsoyuznaya, Moscow, Russian Federation, 117997  
afontsev@gmail.com