

**С.Ю. Зайцев\***

**ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТНК В ПОЛИТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ:  
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ  
И ВЛИЯНИЕ НА КОНЦЕПТЫ ВЛАСТИ,  
ЛЕГИТИМНОСТИ И СУВЕРЕНИТЕТА**

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования*

*«Санкт-Петербургский государственный университет»  
199034, Санкт-Петербург, Университетская набережная, 7–9*

В условиях стремительной трансформации системы международных отношений изменения претерпевают не только традиционные, но и новые акторы, в том числе транснациональные корпорации (ТНК), которые с середины XX в. радикально упрочили свои позиции в мировой экономике и мировой политике. Последнее стало возможным вследствие благоприятной экономической конъюнктуры, а также благодаря способности ТНК быстро конвертировать значительные материально-финансовые, интеллектуальные и организационные ресурсы в политическое влияние. Данные обстоятельства актуализируют необходимость изучения ТНК как полноценных политических субъектов и определения степени их влияния на традиционных участников международных отношений в меняющемся международном контексте. В первом разделе рассматриваются различные подходы к периодизации развития ТНК как акторов мировой политики, а также выделяются особенности их положения в современной системе международных отношений. Особое внимание уделяется таким тенденциям, как цифровизация и укрепление влияния компаний с платформенной бизнес-моделью, усиление вовлеченности корпораций в решение глобальных проблем, увеличение инвестиций в инфраструктуру принимающих стран за счет развития новых форматов государственно-частного партнерства, а также рост числа ТНК с государственным участием. Во втором разделе предпринимается попытка проанализировать деятельность ТНК как политических акторов в современных международных

---

\* *Зайцев Станислав Юрьевич* — кандидат политических наук, старший преподаватель факультета политологии Санкт-Петербургского государственного университета (e-mail: s.zaycev@epsis.ru; ORCID: 0000-0003-0319-4552).

отношениях с двух точек зрения. С одной стороны, речь идет об анализе их функционирования в категориях власти, легитимности и суверенитета — как они проявляются в работе корпораций и их взаимодействии с другими акторами и обществом. С другой стороны, ставится вопрос о том, как различные тенденции в развитии ТНК в свою очередь влияют на содержание данных категорий. Автор заключает, что сотрудничество с ТНК предоставляет национальным государствам новые экономические, социальные и политические возможности. При этом корпорации приобретают всё большую автономность, что может оказать серьезное влияние на традиционные представления о власти, легитимности и суверенитете вплоть до размывания государственной монополии на легитимное насилие. В этих условиях, по мнению автора, необходимо системное изучение особенностей функционирования различных типов ТНК, их взаимодействий с отдельными странами и влияния на них новых технологий, в частности искусственного интеллекта.

**Ключевые слова:** транснациональные корпорации, ТНК, многонациональные корпорации, МНК, национальное государство, власть, легитимность, суверенитет, глобализация, глобальное управление, цифровые платформы, цифровизация, государственно-частное партнерство, корпоративная социальная ответственность

**Для цитирования:** Зайцев С.Ю. Деятельность ТНК в политической сфере: современные тенденции и влияние на концепты власти, легитимности и суверенитета // Вестник Московского университета. Серия 25: Международные отношения и мировая политика. 2023. Т. 15. № 2. С. 35–64. DOI: 10.48015/2076-7404-2023-15-2-35-64.

**Stanislav Yu. Zaitsev**

## **POLITICAL IMPLICATIONS OF THE ACTIVITIES OF TNCs: CURRENT TRENDS AND IMPACT ON THE CONCEPTS OF POWER, LEGITIMACY AND SOVEREIGNTY**

*St. Petersburg State University  
7-9, Universitetskaya emb., St. Petersburg, 199034*

Amidst dramatic transformation of international relations, both traditional and new actors are undergoing major changes. The multinational corporations (MNCs), which have dramatically strengthened their positions in the world economy and politics since the middle of the 20th century due to favorable economic environment, as well as their ability to quickly convert considerable

material, financial, intellectual and institutional resources into political clout, are no exception. All this points to the need to address MNCs as full-fledged political entities and examine their impact on traditional actors in a changing international context. The first section examines various approaches to conceptualization of the evolution of MNCs as actors of world politics. It also identifies the specifics of their position within the framework of the contemporary international relations system. The author focuses on such trends as digitalization, growing influence of companies with a platform business model, increasing engagement of corporations in addressing global issues, scaling up investments in the host countries' infrastructure through new formats of public-private partnership, as well as growth in the number of state-owned TNCs. The second section examines the activities of TNCs as political actors in contemporary international relations from two angles. On the one hand, it considers the TNCs' operations in terms of power, legitimacy and sovereignty that is how these categories manifest themselves in the activities of corporations and their interactions with other actors and society. On the other hand, it poses the question about how various trends in the development of TNCs, in turn, affect the content and essence of these categories. The author concludes that cooperation with TNCs offers national states new economic, social and political opportunities. At the same time, corporations are becoming increasingly autonomous, which can have a serious impact on conventional ideas of power, legitimacy and sovereignty, up to the erosion of the state monopoly on legitimate violence. The latter may have a serious impact on conventional ideas of power, legitimacy and sovereignty, up to the erosion of the state monopoly on legitimate violence. There is thus a pressing need to further study various types of TNCs, their functioning and interactions with individual countries, as well as the impact of new technologies, in particular, artificial intelligence on corporate activities.

**Keywords:** transnational corporations, TNCs, multinational corporations, MNCs, nation-state, power, legitimacy, sovereignty, globalization, global governance, digital platforms, digitalization, public-private partnership, corporate social responsibility

**About the author:** *Stanislav Yu. Zaitsev* — PhD (Political Science), Senior Lecturer at the Faculty of Political Science, Saint Petersburg State University (e-mail: s.zaycev@epsis.ru; ORCID: 0000-0003-0319-4552).

**For citation:** Zaitsev S.Yu. 2023. Political implications of the activities of TNCs: Current trends and impact on the concepts of power, legitimacy and sovereignty. *Lomonosov World Politics Journal*, vol. 15, no. 2, pp. 35–64. DOI: 10.48015/2076-7404-2023-15-2-35-64. (In Russ.)

Увеличение трансграничных связей между экономическими субъектами и усиление тенденций глобализации во всех сферах жизни общества (политической, социальной, информационной, технологической и др.) в конце XX — начале XXI в. привели к укреплению положения транснациональных корпораций (ТНК) в современном миропорядке. Под ТНК в данном случае понимаются крупные бизнес-компании, реализующие глобальную стратегию развития, направленную на достижение доминирующего или монопольного положения на рынках нескольких стран путем развития сети филиалов и дочерних фирм. Одним из преимуществ ТНК перед другими бизнес-единицами является их способность конвертировать финансовые ресурсы в политическое влияние, направленное на укрепление и улучшение своих позиций в экономике принимающей страны (*host-country*) или страны происхождения (*home-country*). Благодаря возможности аккумулировать большие объемы финансовых ресурсов, привлекать к работе высококвалифицированных специалистов и обеспечивать деятельность сети филиалов и представительств во многих странах мира ТНК могут оказывать влияние на политические, экономические и социальные процессы. Это влияние осуществляется на локальном (города и отдельные местные сообщества), государственном и глобальном уровнях.

Крупные корпорации в лице владельцев и топ-менеджмента вступают во взаимодействие (любой направленности и модальности) не только с другими ТНК и государствами, но и с международными организациями, правозащитными структурами, легальными и нелегальными вооруженными формированиями и т.п. Таким образом, ТНК следует рассматривать уже не просто как участников исключительно экономических рынков, подчиняющихся их правилам, а как политических акторов, «находящихся в определенных местах и пространствах и реализующих политические стратегии в различных институциональных контекстах» [Mikler, Ronit, 2020: 2]. К этим стратегиям относятся, например, изменение корпорациями их внутренней управленческой структуры и характера сотрудничества с поставщиками и подрядчиками, выстраивание взаимоотношений с представителями государства, формулирование совместно с международными организациями «правил игры» на глобальном уровне (режимы передвижения капитала и установление качества продукции), а также участие в коллективных действиях или конкуренции с другими бизнес-актерами и представителями гражданско-

го общества [Mikler, Ronit, 2020]. Данные обстоятельства указывают на необходимость рассматривать деятельность ТНК в контексте более широких категорий политической науки, таких как власть, легитимность и суверенитет.

Несмотря на то что к настоящему моменту сформировался целый пласт политологических работ, посвященных изучению феномена ТНК, подобная постановка проблемы встречается редко. Существующий массив исследований можно условно разделить на несколько групп. В первой внимание уделяется прежде всего международному аспекту деятельности ТНК и их роли в мировой политике и процессах глобализации [см., например: Nye, 1974; Korten, 2015]. Второй важной темой является взаимодействие между ТНК и государством (например, описываются кооперационные, конфликтные и нейтральные модели такого взаимодействия) [Вернон, 1982; Шимаи, 1999; Сазонов, 2011; Boddewyn, Brewer, 1994; Jensen, 2003]. В третьем блоке исследований ТНК рассматриваются как представители и проводники интересов стран происхождения [Starrs, 2013; Abdelal, 2015; Apeldoorn, Graaff, 2016; Слободян, 2020].

На этом фоне проблемы влияния феномена ТНК на концепты власти, легитимности и суверенитета на современном этапе мирового развития оказываются несколько в тени. Высветить их и дать их авторскую оценку и призвана данная статья. В первом разделе выделены и проанализированы ключевые периоды развития ТНК в экономическом и политическом контекстах. Во втором разделе современное состояние и деятельность ТНК рассмотрены через призму ряда основных категорий политической науки, таких как власть, легитимность и суверенитет. В заключении подводятся итоги и обозначаются перспективы дальнейшего изучения ТНК в политологических исследованиях.

### **Эволюция влияния ТНК на политическую сферу: основные этапы**

Английский исследователь Х. Рэдис, используя неомарксистский подход, выделил несколько этапов в процессе укрепления влияния ТНК в системе глобального капитализма: послевоенный период (1960–1970-е годы), неолиберальный (1980-е годы) и эпоха глобализации (1990–2000-е годы). Основной причиной ускорения развития ТНК автор назвал рост прямых иностранных инвестиций (ПИИ) со стороны американских корпораций в послевоенные десятилетия,

который был обусловлен доминированием США в мировой экономике, реализацией проектов по восстановлению послевоенной Европы и установлением Бреттон-Вудской валютно-финансовой системы. Совокупность указанных факторов позволила американским ТНК осуществлять экспансию в страны Европы, Латинской Америки, Японию и Канаду [Radice, 2014: 23]. В 1970-х годах уже японские и европейские компании, переняв модели развития корпораций США, стали активно участвовать в освоении зарубежных рынков, поиске ресурсов и глобальной конкуренции: «В течение этих десятилетий отраслевой баланс ПИИ также начал смещаться в сторону ориентированного на экспорт трудоемкого производства и сектора услуг, а слияния и поглощения стали более обычным явлением при появлении и росте ТНК» [Radice, 2014: 23].

В 1980-е годы, по Х. Рэдису, происходило становление неолиберальной формы глобального капитализма и наблюдался консервативный поворот в государственной политике, что привело к мировой рецессии и ряду долговых кризисов. В условиях неопределенности ТНК приостановили зарубежную экспансию и «сосредоточили внимание на восстановлении производства и прибыли» [Radice, 2014: 26].

Заключительный период — 1990–2000-е годы — Х. Рэдис обозначил как эпоху глобализации. По мнению исследователя, политика «Вашингтонского консенсуса» в отношении развивающихся стран расширила возможности ТНК по приватизации предприятий, снятию ограничений на деятельность за рубежом и привела к тому, что благодаря универсализации правил по либерализации рынков и смягчению ограничений для ПИИ мировая экономика стала функционировать как «единый глобальный рынок, несмотря на постоянные институциональные различия и неравномерность развития» [Radice, 2014: 28]. В рамках этого этапа, по мнению Х. Рэдиса, ТНК предстают как «высший уровень капиталистического предприятия» [Radice, 2014: 28]. В пользу этого тезиса говорят следующие факты:

- ТНК ориентированы на зарубежную экспансию и глобальную конкуренцию за доступ к рынкам, ресурсам и относительно дешевой рабочей силе, позволяющей сократить затраты на создание конечного продукта;
- межгосударственные организации устанавливают требования к своим членам по открытости рынков и соблюдению прав собственности, способствующие приходу ТНК и их эффективной деятельности;

– ТНК перестали быть отдельными бизнес-единицами, границы которых можно обозначить предприятиями, заводами или точками продажи, из-за слияний/поглощений и создания совместных производств с национальным бизнесом, а также формирования сети подрядчиков границы ТНК стали размываться;

– происходит увеличение финансовой и инвестиционной составляющих в структуре корпоративного капитала.

Такое положение привело к усилению зависимости государств от ТНК, так как они построены «для защиты (и даже расширения) частной собственности и для обслуживания интересов инвесторов» [Radice, 2014: 31]. На наш взгляд, всё же следует говорить не о зависимости, а о необходимости для правительств выстраивать с ТНК различные эффективные форматы взаимодействия в связи с заинтересованностью государств в экономическом росте, трансфере технологий и увеличении потребительского спроса среди населения, что в современных условиях могут обеспечить прежде всего крупные корпорации.

Американский исследователь Дж. Бадуэн предложил иной взгляд на периодизацию процесса роста политического влияния ТНК, особое внимание уделив анализу специфики их взаимодействия с государственными институтами. В качестве отправной точки Дж. Бадуэн выбрал период окончания Второй мировой войны. Автор описал контекст, в котором устанавливалось взаимодействие между указанными акторами, а также выделил основные теоретические концепты и методы исследования, на которые опирались экономисты и политологи для осмысления данного периода [Boddewyn, 2016].

Временной отрезок с 1945 по 1979 г. Дж. Бадуэн назвал «эпохой конфронтационных отношений» (*era of confrontational relations*). В это время ТНК были основным источником иностранных инвестиций в развивающиеся и слаборазвитые страны, как правило, богатые природными ресурсами или способные предоставить дешёвую рабочую силу. Причины конфронтации носили политический и идеологический характер: странами происхождения большинства ТНК являлись США и государства Европы, а принимающими — их бывшие колонии, автократии или государства, во главе которых стояли прокоммунистические режимы. Соответственно первые стремились к безопасности своих зарубежных активов и высокой отдаче от инвестиций, а вторые — к сохранению суверенитета и установлению контроля над деятельностью предприятий: «...ино-

странные инвесторы часто сталкивались с полной или ползучей экспроприацией, политической нестабильностью, сопротивлением рабочей силы, дефицитом долларов, ограничениями на торговлю и платежи, инвестиционным контролем, законами, исключавшими или ограничивавшими их собственность, и вмешательством правительства принимающей страны в их бизнес» [Boddewyn, 2016: 11]. Такое положение обусловило высокий интерес исследователей к оценке политических и экономических рисков для корпораций и государств, а также к анализу ресурсов ТНК и инструментов их влияния.

Второй период взаимодействия ТНК и государств Дж. Бадуэн назвал «эпохой примирительных отношений» (*era of more accommodating relations*). Она продлилась с 1980 до 2000 г. и характеризовалась либерализацией рынков вследствие ослабления и дальнейшего распада СССР, демократизацией бывших прокоммунистических режимов и в целом улучшением инвестиционного климата. Государства стали более открытыми к приходу ТНК, поскольку рассматривали их уже не как хищников, стремящихся захватить ресурсы и установить контроль над принимающей страной, а как «драйверов глобализации капитализма, региональной интеграции (например, в рамках Европейского союза) и ответственного корпоративного управления» [Boddewyn, 2016: 13]. Крупные корпорации стали союзниками правительств принимающих стран в глобальной международной конкуренции и одним из факторов их экономического роста. В эпоху примирительных отношений распространился инструмент двусторонних инвестиционных договоров между правительствами страны происхождения и принимающей страны об условиях работы корпорации на территории последней. Не менее важными для смягчения отношения государств к ТНК стали начало работы созданной в 1995 г. Всемирной торговой организации (ВТО) и установление для ее членов обязательств по открытости экономики для иностранного капитала, защите прав интеллектуальной собственности и предоставлению более надежных механизмов разрешения споров [Boddewyn, 2016: 13]. В этот период в центре исследований были институты, способствующие экономическому росту и деятельности ТНК, анализ взаимоотношений корпораций с наднациональными организациями и глобальным гражданским обществом, а также корпоративная социальная ответственность (КСО).

Третьим периодом, выделенным Дж. Бадуэном, стала «эпоха конкурирующих отношений» (*era of competing relations*), начавшаяся в 2001 г. и продолжающаяся по сей день. Данный период характеризуется ростом количества акторов, принимающих участие во взаимоотношениях правительства и бизнеса. В их число вошли, например, некоммерческие организации, инвестиционные и государственные суверенные фонды, ТНК из развивающихся стран (прежде всего входящих в БРИКС), поддерживаемые преимущественно авторитарными политическими режимами, несостоявшиеся государства (*failed states*) как арены действия крупного бизнеса, международные профсоюзные организации. В центре внимания научного сообщества в данный период находятся экономика и корпорации развивающихся стран, расширение политического влияния ТНК через международные организации и двусторонние переговоры с правительствами принимающих государств, политика слияний и поглощений, роль ТНК в решении проблем глобального неравенства.

Периодизация Дж. Бадуэна ограничивается 2015 г., когда его статья была опубликована. В дальнейшем на взаимоотношения между ТНК и государством влияли новые тренды, например ужесточение конкуренции США и Китая на международной арене, увеличение влияния на политическую сферу цифровых корпораций, пандемия COVID-19. В этой связи исследователи [Ghauri et al., 2021] стали говорить о формировании «новой реальности» в деятельности транснационального бизнеса, ключевыми элементами которой выступают следующие.

1. Рост популизма и экономического национализма, наиболее показательными проявлениями которого стали выход Великобритании из ЕС (Brexit) и избрание Дональда Трампа на пост президента США в 2016 г. Данные события пока оказывают небольшое влияние на экономику и структуру международной торговли [Ghauri et al., 2021: 3], однако они запустили дискуссии о недостатках современной модели глобализации, а не только о ее преимуществах. Так, одной из характеристик глобализации является взаимозависимость стран, обусловленная созданием производственной цепочки на различных территориях. Вместе с тем пандемия COVID-19 заставила крупные ТНК пересмотреть подход к формированию таких цепочек из-за сбоя поставок в результате локдаунов или эпидемиологических ограничений: если ранее составляющие конечного продукта создавались

в разных регионах, то теперь компании стремятся вернуть часть производства в страны происхождения и «пересобрать» эти цепочки.

2. Проблематика устойчивого развития и изменения климата. По мнению указанных авторов, ТНК обладают высоким потенциалом для достижения Целей устойчивого развития ООН (ЦУР ООН) и снижения выбросов в атмосферу. В этой области ТНК также подвергаются растущему давлению со стороны международных институтов, некоммерческих организаций и правительств.

3. Развитие новых цифровых технологий. Авторы делают особый акцент на технологиях искусственного интеллекта и обработки больших данных, а также на перспективах их использования для прогнозирования человеческого поведения. Основным конкурентным преимуществом цифровых корпораций, например Google и Meta<sup>1</sup>, являются доступ к данным пользователей (поисковым запросам, геолокации, фотографиям и т.п.) и их обработка для дальнейшего использования в рекламе. Следовательно, на современном этапе развития взаимоотношений цифровых ТНК и государства важными направлениями деятельности последнего становятся контроль за соблюдением конфиденциальности данных пользователей и снижение негативного влияния цифровой продукции на граждан, например на их когнитивные способности и концентрацию внимания [см.: Gazzaley, Rosen, 2016]. Рост цифровых корпораций и их технологическое развитие ставят государство в положение «догоняющего», реактивного актора, реагирующего на их действия при принятии решений. Стоит отметить, что в научном сообществе ведутся активные дискуссии, касающиеся предложений и вариантов регулирования государством деятельности цифровых корпораций [Fukuyama et al., 2020; Дупан, Бикбулатова, 2022; Губин, Харитоновна, 2020]. Спектр инструментов воздействия государства на работу цифровых ТНК достаточно ограничен: запретительные меры и блокировка продуктов, требования предоставления доступа к данным пользователей или их хранения на серверах, расположенных на территории принимающей страны. При этом зависимость государства от IT-компаний усиливается из-за стремления к созданию цифровой экономики и делает необходимым сотрудничество с корпорациями, придерживающимися платформенной бизнес-модели [Данилин, Мамедьянов, 2020].

---

<sup>1</sup> Meta признана экстремистской организацией, ее деятельность запрещена в России.

4. Изменение властных отношений по линии «ТНК — правительство» и «ТНК — фирмы-партнеры». С точки зрения темы данной статьи особый интерес представляет первый аспект, и здесь исследователи подчеркивают политическую, властную природу крупных корпораций: «ТНК являются политическими образованиями, которые реагируют и стремятся влиять на правительства и других социальных акторов в странах, в которых они ведут бизнес» [Ghauri et al., 2021: 6]. Следовательно, ТНК стремятся увеличить степень своего влияния, укрепить позиции в стране происхождения и в принимающей стране в экономической, а также в политической и социальной сферах. Их ресурсом для достижения этой цели являются инвестиции, вступление в альянсы или поглощение местного бизнеса, трансферт технологий и обеспечение занятости. Авторы отмечают, что на современном этапе возросла роль нематериальных активов корпораций (результатов НИОКР, патентов, дизайна продукта, программного обеспечения и баз данных) в создании конечной стоимости продукта. Это снижает возможность для правительств регулировать деятельность ТНК и сокращает налогооблагаемую базу, а также позволяет корпорациям заключать контракты с независимыми поставщиками и дистрибьюторами внутри страны, снимая с себя ответственность за условия труда и соблюдение социальных гарантий.

В этом контексте британская исследовательница Г. Иетто-Джиллис выделяет ряд факторов, которые повлияли не только на развитие ТНК, но и на понимание содержания самого этого феномена. Если ранее ключевым критерием для выделения таких компаний было наличие зарубежных активов и филиалов, созданных за счет ПИИ, то в XXI в. произошел ряд структурных изменений, которые требуют пересмотреть определение сущности ТНК и сфер их деятельности [Letto-Gillies, 2022: 339]. Первым таким изменением стали цифровизация и стремительный рост компаний, работающих в данной сфере. Развитие информационно-коммуникационных технологий и практически повсеместное внедрение интернета позволили отделить штаб-квартиру корпорации от источника прибыли. Для получения последней цифровым ТНК не обязательно иметь филиал в другой стране, так как большинство операций можно провести в онлайн-пространстве. Таким образом, цифровые корпорации обладают «низким уровнем основных средств, особенно иностранных, но имеют большие объемы продаж и доходов во многих странах. <...>

Другими словами, цифровые корпорации и цифровизация в целом бросают вызов нашей традиционной концепции ТНК, связанной с ПИИ и наличием основных фондов за рубежом»<sup>2</sup> [Letto-Gillies, 2022: 341]. Вторым изменением является финансиализация экономики, т.е. рост влияния финансовых организаций и институтов (транснациональных банков, фондов и т.п.). Филиалы банков и финансовых фондов достаточно активно работают в других странах, но их наличие не сильно влияет на уровень ликвидности активов [Letto-Gillies, 2022: 342]. Следовательно, для эффективного развития и роста таким компаниям не обязательно иметь широкую сеть филиалов и представительств в других государствах, в отличие, например, от промышленных или добывающих «классических» ТНК. Третьим структурным изменением в деятельности транснационального бизнеса стала экстернализация — использование компаниями в производственных процессах практик аутсорсинга, франчайзинга и лицензирования путем привлечения сторонних подрядчиков и поставщиков. Это снимает часть инвестиционных рисков и ответственности с головных компаний за условия труда работников, соблюдение их прав и инвестирование в основной капитал в зарубежных филиалах, но позволяет им сохранить контроль за брендом, качеством продукции и службами доставки [Letto-Gillies, 2022: 342]. Таким образом, головной офис ТНК осуществляет скорее стратегическую координацию и контроль работы филиалов, поставщиков и подрядчиков на различных этапах производственной цепочки, а не является ее «владельцем».

Отмеченные тенденции, по мнению Г. Иетто-Джиллис, будут способствовать пересмотру концепции транснациональности и определения ТНК. С политической точки зрения речь идет, в частности, о признании ослабления контроля государства за ТНК в сфере фискальной политики (из-за сложностей с определением места получения дохода, особенностей его декларирования и стремления корпораций свести к минимуму свои налоговые обязательства). Также ухудшаются позиции государства в переговорах об условиях работы ТНК на его территории из-за отсутствия больших производственных мощностей и недвижимости. Если у представителей производственного или добывающего сектора цена ухода из страны

---

<sup>2</sup>К основным фондам предприятий обычно относят недвижимость, производственное оборудование и сооружения и т.п.

достаточно высока, то цифровой или финансовый бизнес может закрыть филиалы и покинуть государство или перевести часть операций в онлайн-режим, не считаясь с интересами и потребностями принимающего правительства.

На основе проработанной литературы мы можем также выделить еще ряд факторов, характеризующих процесс усиления влияния ТНК на политическую сферу на современном этапе.

1. Увеличение инвестирования со стороны ТНК в инфраструктуру принимающих стран посредством использования различных форматов государственно-частного партнерства. В последние годы на этом направлении концентрируются корпорации из Китая в рамках реализации инициативы «Новый Шелковый путь». Благодаря эффекту низкой базы и практически отсутствию конкуренции с западными ТНК в этом направлении китайские компании активно инвестируют в инфраструктуру слаборазвитых или развивающихся стран Африки, Латинской Америки, Центральной Азии. Развитие инфраструктуры позволяет ТНК и правительству государства происхождения выстроить систему сотрудничества с политическими элитами, увеличить влияние на органы государственной власти, закрепиться в экономической сфере принимающей страны, что поспособствует реализации новых проектов.

2. Расширение присутствия корпораций, контрольный пакет акций которых принадлежит государству (корпорации с государственным участием). Участие правительства в деятельности крупных ТНК, преимущественно занимающихся добычей и переработкой нефти, характерно для развивающихся стран (Бразилия, Индия, Мексика) и государств с авторитарным политическим режимом (Саудовская Аравия, Китай, Венесуэла). Исключением можно назвать Норвегию, в которой на момент обнаружения нефтяных месторождений уже существовали стабильные демократические политические институты. Такие компании играют большую роль в продвижении и отстаивании геополитических интересов государства происхождения на международной арене («Газпром» и «Роснефть» для России, CNPC для Китая) и являются крупными налогоплательщиками внутри страны. Рост влияния таких ТНК способствовал появлению термина «государственный капитализм» (*state capitalism*). Отметим, что в большом количестве случаев создание ТНК с государственным участием было инициировано правительствами стран, стремящихся контролировать энергетический рынок и месторождения полезных

ископаемых на своих территориях [Noreng, 2021; Victor et al., 2011]. Исследователи также указывают на двойственную природу таких корпораций: с одной стороны, они стремятся к расширению бизнеса и максимизации прибыли, с другой — должны быть восприимчивы к интересам государства [May, 2020: 35], соотносить свои стратегии как с краткосрочными коммерческими интересами, так и с долгосрочными политическими соображениями [Noreng, 2021: 8]. Кроме того, ТНК с государственным участием необходимо выполнять функции экономических (повышение прибыли, создание производственных цепочек, реинвестирование доходов), политических (влияние на принятие политических решений и установление «правил игры» в сферах экономики, в которых они действуют) и международных акторов (поддержка репутации страны происхождения как важного геополитического игрока). Ключевой задачей ТНК с государственным участием в таких условиях является соблюдение баланса в указанных отношениях. Этот баланс, по сути, служит основной переменной при изучении конкретных случаев взаимодействия подобных корпораций и правительства.

3. Повышение внимания крупного бизнеса к участию в решении гуманитарных проблем, прежде всего в развивающихся и наименее развитых странах (экономическое и цифровое неравенство, снижение выбросов и негативного влияния на экологию, достижение ЦУР ООН и др.), что обусловлено увеличением количества «транснациональных вызовов, угрожающих социально-гуманитарной безопасности» [Юдин, 2021: 86]. Данная тенденция проявляется в увеличении объемов средств, выделяемых на социально-гуманитарные проекты, принятии кодексов КСО, участии в благотворительной деятельности, поддержке образования и воспитания молодежи и др. Такие шаги можно рассматривать с точки зрения улучшения репутации компаний, необходимости учета их мнения при мировом развитии, признания их субъектности в рамках ответа на глобальные вызовы.

Анализ указанных подходов к периодизации деятельности ТНК позволяет выявить ряд ключевых факторов, способствовавших резкому усилению их политических возможностей и амбиций. Во-первых, большую роль в развитии ТНК (прежде всего американских) и укреплении их экономического положения сыграла неблагоприятная ситуация в послевоенной Европе. Экономическая и политическая слабость европейских акторов способствовала проникновению американских корпораций на новые рынки как в Ев-

ропе, так и в других регионах. Во-вторых, процессы глобализации и либерализации рынков расширили возможности ТНК оказывать влияние на экономику и политику отдельных государств. Ослабление ограничений на инвестиции и проведение неолиберальных реформ в развивающихся странах поставили их в определенную зависимость от крупных корпораций, так как именно с помощью последних можно было добиться экономического роста и поступления денежных средств. В-третьих, в последние годы ТНК утвердились как самостоятельные акторы мировой политики, прежде всего за счет своей роли в решении ключевых глобальных проблем современности. В этом качестве им приходится активно реагировать на вызовы, порождаемые внешней (пандемия, изменение климата, неравенство) и внутренней средой (изменение цепочек поставок, использование цифровых технологий в производстве и распространении продукции).

### **ТНК и концепты власти, легитимности и суверенитета**

Изучение феномена ТНК как политических акторов имеет как минимум два важных аспекта. С одной стороны, речь идет об анализе их деятельности в категориях власти, легитимности и суверенитета — как они проявляются в работе корпораций и их взаимодействии с другими акторами и обществом. С другой стороны, можно поставить вопрос о том, как различные тенденции в развитии ТНК в свою очередь влияют на содержание указанных категорий.

Для политологов ключевой проблемой в оценке деятельности ТНК выступает именно вопрос о власти, ее видах и способах осуществления. Поскольку корпорации являются прежде всего бизнес-единицами, к анализу их власти целесообразно применять те же подходы, что и к исследованию влияния бизнеса в целом. С этой точки зрения большой интерес представляют концепции об источниках власти бизнеса, предложенные политологами М. Бузмайером и К. Телен. Они утверждают, что в современной экономике бизнес имеет три вида источников власти, которые позволяют ему добиваться своих целей и расширять степень влияния на принятие решений.

Первый обозначается как структурная власть бизнеса, основанием для которой служат его привилегированное положение в демократических странах с рыночной экономикой и высокая роль в инвестировании капитала, экономическом росте, поддержке уровня занятости [Busemeyer, Thelen, 2020: 450]. В таких государствах

правительства не могут приказать бизнесу инвестировать в ту или иную сферу, а ограничены лишь такой мерой, как создание стимулов для этих инвестиций, например, путем смягчения налогообложения, выделения особых экономических зон и т.п. Таким образом, набор действий государства существенно ограничен, а бизнес пользуется своим положением для увеличения прибыли и влияния, реализации возможностей по установлению «правил игры» и формулирования условий своей деятельности.

В современной глобализированной экономике мы можем говорить о структурной власти ТНК, обладающих широкими возможностями по перемещению капиталов, вложению инвестиций, трансферту технологий и управленческих решений в другие страны, а также по формированию определенных моделей потребительского поведения. Такое взаимопроникновение в экономическую и общественную сферы позволяет продвигать процессы глобализации и расширять их на страны, охваченные ею в меньшей степени. При этом роль ТНК достаточно важна для продвижения не только западной модели глобализации, но и восточной — с доминирующими позициями Китая. Так, на начало 2020 г. компании из КНР открыли 44 тыс. дочерних предприятий и филиалов на 2,2 млн рабочих мест в 188 странах [Хейфец, Чернова, 2021: 104], что говорит о широкой экспансии и увеличении китайского влияния по всему миру. Инвестирование в энергетический сектор и инфраструктуру, характерное для китайских (преимущественно государственных) компаний, позволяет им закрепляться в принимающих государствах и активно участвовать в их экономическом развитии. Реализованные инфраструктурные проекты и полученные ресурсы используются связанными с Китаем акторами или поставляются на рынки этой страны. Следовательно, можно предположить, что китайские ТНК являются одним из инструментов продвижения интересов КНР.

Вторым — инструментальным — видом источников власти бизнеса М. Бузмайер и К. Телен называют его способность мобилизовывать материальные ресурсы и средства для принятия выгодного компании политического решения. Речь идет прежде всего о способности бизнес-субъектов использовать различные формы лоббизма для оказания влияния на политических акторов. Однако можно добавить также такие инструменты влияния, как спонсирование бизнесом избирательных кампаний, выстраивание взаимодействия с органами государственной власти (*government relations*), которые

способствуют установлению долгосрочного партнерства и сотрудничества. Отдельно можно назвать такой инструмент воздействия на принятие решений, как коррупция, которая относится к незаконным, но вполне эффективным способам достижения экономических целей субъекта и отстаивания его бизнес-интересов. Всё это, несомненно, используется и ТНК как наиболее крупными представителями бизнеса. Особенностью таких корпораций является их способность применять эти инструменты для оказания влияния на правительство как страны происхождения<sup>3</sup>, так и принимающего государства<sup>4</sup>.

Третий вид источников власти исследователи назвали институциональным. В основе институциональной власти бизнеса — не положение его представителей в рыночной экономике, а «роль в предоставлении основных общественных благ и услуг» [Bussemeyer, Thelen, 2020: 453]. Так, инвестируя в общественно значимые сферы, бизнес начинает играть доминирующую роль в их функционировании и если не полностью заменяет собой государство, то отодвигает его на второй план, оставляя ему регулирующую функцию. В других случаях инициатором передачи бизнесу возможностей по предоставлению общественных благ может быть само государство, стремящееся к более качественному управлению какой-либо отдельной сферой (медицина, здравоохранение, некоммерческий сектор) и осознающее свою неэффективность в ней. Ключевыми условиями, определяющими силу институциональной власти бизнеса, являются, во-первых, зависимость государства от его участия в развитии общественно значимой сферы или предоставления услуги и, во-вторых, реальность угрозы ухода бизнеса из этого сектора [Bussemeyer, Thelen, 2020: 455]. По мере увеличения продолжительности участия бизнеса в развитии общественно значимой сферы повышаются и издержки государства в случае ухода предпринимателей из нее. Существует также риск утраты необходимых знаний, компетенций и технологий для эффективного управления этим сектором. Указанные по-

<sup>3</sup> Бразильскую Petrobras обязали выплатить \$853 млн по делу о коррупции // РБК. 27.09.2018. Доступ: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5bacdb479a79470875fba462> (дата обращения: 15.05.2023).

<sup>4</sup> BP, Glencore suits allege role of oil bribe money in Nigeria's 2015, 2019 elections // Business Day. 25.09.2021. Доступ: <https://businessday.ng/news/article/bp-glencore-suits-allege-role-of-oil-bribe-money-in-nigerias-2015-2019-elections/> (дата обращения: 15.05.2023).

ложения об институциональных источниках власти бизнеса можно применить и к анализу деятельности корпораций.

Тренд на увеличение институциональной власти ТНК и крупного бизнеса проявляется, например, в сфере водоочистки и водоотведения. Такие корпорации, как французская Veolia, расширяя предоставление услуг по водоочистке и обслуживанию городских систем водоснабжения и водообеспечения в Европе, Азии, Африке, Северной и Южной Америке, внедряя наиболее эффективные технологии в данной сфере, усиливают свое влияние и благодаря этому ослабляют позиции государственных структур. Положение ТНК и их включенность в сферу обеспечения граждан и промышленности водными ресурсами сужают спектр инструментов влияния для государства. При этом важно понимать, что отношения между такими компаниями и правительством носят взаимовыгодный характер, поэтому контракты, как правило, заключают и продлевают на несколько лет вперед. Примерами таких долгосрочных отношений являются контракты Veolia с правительством Узбекистана на модернизацию системы очистки и распределения воды сроком на 25 лет<sup>5</sup> и на управление системой отопления в столице страны Ташкенте сроком на 30 лет<sup>6</sup>.

Преимущество концепции М. Бузмайера и К. Телен заключается в возможности ее применения к анализу отдельных случаев и формулирования на их основании выводов о наличии власти корпораций и ее масштабах. Можно также отметить потенциал данной концепции для прогнозирования отношений между государством и ТНК при использовании указанных ресурсов. Например, применение структурных и инструментальных источников власти слабо угрожает легитимности правительства, а последнее само вправе устанавливать границы, в рамках которых будут осуществляться отношения сотрудничества или конкуренции с ТНК. При этом использование корпорациями институциональных источников власти несет для государственных акторов серьезные риски, начиная с утраты контроля над отдельной сферой и заканчивая формированием

---

<sup>5</sup> Veolia доверяет систему очистки и распределения воды в Ташкенте на 25 лет // Газета.uz. 10.10.2018. Доступ: <https://www.gazeta.uz/ru/2018/10/10/veolia/> (дата обращения: 15.05.2023).

<sup>6</sup> Veolia приступила к управлению системой теплоснабжения Ташкента // Газета.uz. 03.07.2022. Доступ: <https://www.gazeta.uz/ru/2022/07/03/veolia/> (дата обращения: 15.05.2023).

широкой коалиции гражданских и общественных сил, которые, осознав эффективность бизнеса, могут встать на его сторону в случае противоречий с правительством.

Ряд исследователей [Levy, Egan, 2000; Fuchs, 2013; Kolleck, 2013; Fuchs, Lennartz, 2022] отдельно выделяют дискурсивную власть бизнеса. Ее источником является возможность распространения в политической и общественной сферах определенных идей, смыслов и норм. Благодаря формированию дискурса о различных проблемах ТНК могут в выгодном свете представить свое место в социально-политическом пространстве и сфокусировать внимание других акторов на положительных результатах своей работы. Транслируя свои ценности через СМИ и проводя PR-кампании, корпорации стремятся найти поддержку со стороны международных организаций, государства и гражданского общества: «В борьбе за дискурсивную власть глобальные компании извлекают выгоду из денежных преимуществ, систем свободного рынка, структурных связей между СМИ и политикой и доминирующего влияния неолиберальных норм» [Kolleck, 2013: 146]. Крупные ТНК используют такой тип власти для формирования дискурса в сфере решения локальных и глобальных проблем, например для достижения ЦУР ООН, и для легитимации своей деятельности в глазах потребителей и общества, тем самым укрепляя свои позиции в качестве политических и социальных акторов [Kolleck, 2013: 136]. Публикуя открытые отчеты и декларации о своей работе и ценностях, а также используя инструменты PR, ТНК и их объединения могут позиционировать себя в политическом поле и медиaprостранстве как ответственных субъектов, формировать информационную повестку дня, переинтерпретировать социально-политические и глобальные феномены, участвовать в принятии политических решений и влиять на установление норм и «правил игры».

Таким образом, на современном этапе к анализу политической деятельности ТНК можно применить наиболее распространенные концепции власти. Политический потенциал бизнеса не ограничивается лишь влиянием на государственные институты или взаимодействием с наднациональными организациями для установления «правил игры» в той или иной сфере (например, экологической и прав интеллектуальной собственности), но включает также формирование представлений об общественном благе, предложение различных моделей развития социума (преимущественно его экономи-

ческой сферы). Корпорации выступают не только как политические акторы, обладающие ресурсами для лоббирования своих интересов, но и как создатели и распространители идей и смыслов через различные медиаконгломераты и цифровые продукты. В дополнение к этому ТНК являются основными разработчиками современных инноваций, внедрение которых способствует переходам к новым технологическим укладам или «промышленным революциям»<sup>7</sup> [Шваб, 2018], основательно меняющим экономическую, политическую и социальную системы государств.

С проблематикой власти неразрывно связаны и вопросы легитимности. В случае с деятельностью ТНК концепт легитимности может быть применен как минимум в двух смыслах.

Во-первых, корпорации могут способствовать снижению легитимности государственной власти и в целом представлять угрозу принципу суверенитета. В частности, это может проявляться в участии ТНК в формировании наднациональных правил инвестирования и движения валюты, а также в попытках ограничить свободу действий государства в экономической сфере для защиты собственных бизнес-интересов. Круг решений для правительств из-за значимой роли ТНК в экономической сфере действительно может быть существенно ограничен в силу стремления государства удержать крупные компании, предоставив наиболее благоприятные условия ведения бизнеса, в том числе за счет сокращения программ поддержки других сфер.

Во-вторых, понятие легитимности охватывает круг вопросов, связанных с отношением граждан к работе и продуктам корпораций и к их деятельности в целом. Поддержка индивидами крупных ТНК, использование их продуктов и услуг в повседневной частной жизни могут приводить к определенным конфликтам идентичностей [Culperper, Thelen, 2019]. С одной стороны, индивид ощущает себя гражданином страны, в которой родился и/или проживает, с другой — потребителем, пользователем, покупателем продукта, созданного корпорацией. Это касается прежде всего современных ТНК из IT-сферы, реализующих платформенную бизнес-модель, так

---

<sup>7</sup> Kagermann H., Wahlster W., Helbig J. Securing the future of German manufacturing industry. Recommendations for implementing the strategic initiative Industrie 4.0. Final report of Industrie 4.0 working group. April 2013 // National academy of science and engineering. Available at: [https://www.acatech.de/wp-content/uploads/2018/03/Final\\_report\\_\\_Industrie\\_4.0\\_accessible.pdf](https://www.acatech.de/wp-content/uploads/2018/03/Final_report__Industrie_4.0_accessible.pdf) (accessed: 15.06.2023).

как при ее внедрении предполагается активное участие пользователя в качестве создателя продукта или его потребителя. Угрозой здесь представляется преобладание пользовательской идентичности над гражданской. «Привязанность» индивидов к цифровым продуктам является потенциальным источником их союза с ТНК для противодействия регулированию и давлению на корпорации со стороны государственных органов: «...пока пользователи платформы считают себя потребителями, а не гражданами, эти компании имеют сильного союзника в общественном мнении, которое больше ценит удобство и инновационный потенциал платформ, чем доверяет сильной регулирующей руке правительства. Однако глубокое вовлечение платформ в современную экономику означает, что их алгоритмы могут изменить результаты выборов, а их политика конфиденциальности может позволить им узнать о нас гораздо больше, чем правительствам» [Culpepper, Thelen, 2019: 290–291]. Существенным риском при таком положении является то, что доверие индивидов (как потребителей) к цифровым корпорациям снижает их доверие (как граждан) к правительству в дихотомии «бизнес — государство». В зависимости от скорости реакции на вызовы оба актора могут апеллировать к одной из идентичностей с целью привлечь индивидов на свою сторону для создания коалиции и поддержки законодательной инициативы или политического решения, например для давления на цифровые корпорации при принятии законодательства о защите персональных данных пользователей.

Политологи Д. Фукс, А. Кальфаджанни и Дж. Саттельбергер при оценке легитимности ТНК предлагают опираться на три критерия: участие (доступ к обсуждению и формированию законов или международных договоров), прозрачность (предоставление информации широкой общественности о своей деятельности, внутренних процессах и структуре принятия решений) и подотчетность (контроль действий менеджмента корпораций со стороны граждан или акторов, чьи интересы они могут затрагивать) [Fuchs et al., 2010: 45–47]. Исследователи пришли к выводу, что ТНК используют свои возможности и ресурсы для влияния на принятие решений, например, на уровне ЕС, но так как они являются частными субъектами, их деятельность не в полной мере согласуется с указанными выше критериями [Fuchs et al., 2010]. Следовательно, ТНК не могут обладать легитимностью при формировании и принятии политических решений. Кроме того, высший менеджмент выбирается ограниченной

группой лиц — директорами или крупными акционерами, а значит, приоритетной целью корпорации выступает реализация интересов акционеров, а не достижение абстрактного общественного блага — помимо тех случаев, когда это согласуется с интересами и глобальной стратегией компании.

Указанные обстоятельства заставляют обратить внимание и на проблему суверенитета в контексте деятельности ТНК. Она также имеет двойственный характер.

С одной стороны, корпорации могут выступать как нарушители суверенитета государства, размывая возможности контроля со стороны последнего над перемещением между границами капитала, инвестиций, товаров, валюты либо, например, нарушая права человека и загрязняя окружающую среду на его территории [Leviathans..., 2005: 11]. Ослабление государственного суверенитета по отношению к ТНК проявляется в их «ускользании» из-под юрисдикции правительства и сужении альтернатив, доступных государству при выборе возможных решений в сфере экономики. Тем самым нарушается автономия правительства в реализации экономической политики из-за необходимости учитывать интересы таких крупных акторов, как ТНК. При этом нарушение автономии происходит в случае как конфликтных, так и кооперационных отношений между государством и бизнесом [Turner, 1997: 305]. В первом варианте правительство ограничено возможностью ухода корпорации из страны (и, как следствие, сокращением налогооблагаемой базы, рабочих мест, продукции и т.д.), а во втором — необходимостью устанавливать и поддерживать законодательные и политические рамки, способствующие приходу и закреплению ТНК на территории государства. В последнем случае, как правило, правительство стремится удовлетворить также требования международных организаций, например ВТО, Международного валютного фонда, Всемирного банка: «Вместо того чтобы представлять и отстаивать внутренние интересы и ценности, современное государство всё больше ограничивается необходимостью создания благоприятного инвестиционного климата. Государство низводится до роли потребителя, конкурирующего за доступ к капитальным вложениям» [Turner, 1997: 314].

С другой стороны, ТНК стремятся максимально отстоять свою самостоятельность и независимость от национальных государств. В этом смысле понятие суверенитета можно применить к самим ТНК и рассматривать его с точки зрения проблемы невмешательства

в их внутреннюю управленческую деятельность со стороны внешних акторов, таких как государство, представители гражданского общества, наднациональные организации. Угрозой самостоятельности бизнеса является вмешательство, способное нанести ущерб, увеличить риски или уменьшить ресурсы ТНК. Содействие же со стороны других акторов и благоприятствование работе корпораций вряд ли рассматриваются последними как посягательство на суверенитет и вмешательство в их деятельность.

Таким образом, можно заключить, что ТНК обладают значительной политической властью и стремятся к ее дальнейшему наращиванию. Благодаря своему положению в политико-экономической сфере и ресурсам (финансовым, управленческим, интеллектуальным) ТНК имеют потенциал для реализации структурных, инструментальных, институциональных и дискурсивных видов власти. При этом их активное участие в повседневной жизни граждан (через продукцию, потребление и т.д.) может приводить к конфликту между гражданской и пользовательской идентичностями, что в свою очередь способно негативно влиять на доверие к государственным институтам и их легитимность. Это ставит вопрос о том, кто способен эффективнее удовлетворять потребности индивидов — крупные компании, обладающие большим штатом маркетологов, пиарщиков и разработчиков качественного продукта, или правительство. К этому следует добавить, что процессы глобализации и стремление государств на протяжении последних 30 лет всячески способствовать деятельности ТНК привели к ослаблению и размыванию государственного суверенитета.

\* \* \*

Несмотря на более чем 70-летнюю историю изучения ТНК, нельзя определенно сказать, оказывают ли они положительное или отрицательное влияние на граждан принимающей страны или страны происхождения. С одной стороны, цифровые корпорации создают новые каналы коммуникации между гражданами и увеличивают прозрачность информации. С другой стороны, они используют персональные данные пользователей как в рекламных целях, так и в интересах спецслужб, а также прибегают к скрытым алгоритмам

для манипулирования предпочтениями целевой аудитории<sup>8</sup>. Например, горнодобывающие компании одновременно дают работу жителям небольших городов и провинций, улучшая их финансовое положение, и сознательно на уровне руководства пренебрегают требованиями безопасности и ставят под угрозу жизни сотрудников.

В ходе исследования был выделен ряд тенденций и сфер деятельности ТНК, которые способствуют увеличению их политического влияния. Изучение истории развития корпораций с середины XX в. показывает, что деятельность ТНК в высокой степени зависит от политического и глобального контекста, а не замкнута в бизнес-сфере. В рамках этого контекста меняются модели взаимодействия ТНК и государства, ТНК и других акторов. Так, ключевым условием для развития ТНК как важного актора мировой политики стала глобализация (в первую очередь такие ее составляющие, как либерализация рынков, возможность вывоза капитала в страны с наибольшим режимом благоприятствования инвестициям и дешевой рабочей силой, а также относительно невысокими налогами на иностранный капитал). Государства были заинтересованы в привлечении ТНК на свою территорию, так как это позволяло встроиться в современную модель мироустройства. В нынешних условиях на взаимоотношения государств и корпораций всё большее влияние оказывают такие тенденции, как цифровизация, изменения в структуре цепочек поставок, возрастание роли ТНК с государственным участием, поиск новых точек инвестирования (например, в инфраструктуру), растущее значение социально-гуманитарных факторов.

Указанные тенденции меняют отношения между государством и ТНК в сторону большей самостоятельности последних вплоть до «перехвата» ими ряда общественных функций. И хотя в настоящий момент у государства по-прежнему остаются ресурсы и возможности для ограничения действий корпораций и сохранения своего положения как основной политической единицы, деятельность современных ТНК может привести к изменению и пересмотру едва ли не всех основных категорий политики и государства, включая концепты власти, легитимности и суверенитета.

---

<sup>8</sup>Gellman B., Poitras L. U.S., British intelligence mining data from nine U.S. Internet companies in broad secret program // The Washington Post. 07.06.2013. Доступ: [https://www.washingtonpost.com/investigations/us-intelligence-mining-data-from-nine-us-internet-companies-in-broad-secret-program/2013/06/06/3a0c0da8-cebf-11e2-8845-d970ccb04497\\_story.html](https://www.washingtonpost.com/investigations/us-intelligence-mining-data-from-nine-us-internet-companies-in-broad-secret-program/2013/06/06/3a0c0da8-cebf-11e2-8845-d970ccb04497_story.html) (дата обращения: 15.06.2023).

Дальнейшие исследования указанной проблемы могут, как представляется, идти по трем направлениям. Во-первых, целесообразно рассмотреть особенности изменений концептов власти, легитимности и суверенитета в контексте отношений государства и ТНК на примере отдельных стран и политических режимов. Во-вторых, следует подробнее изучить воздействие корпораций, представляющих определенные отрасли, на каждый из указанных концептов по отдельности, проанализировать используемые ими в этой связи ресурсы и их возможности. В-третьих, необходимо оценить роль ТНК в условиях усиления геополитической конкуренции, роста глобальных угроз, например пандемий, развития технологий искусственного интеллекта и увеличения контроля над их разработкой, изменения климата. Отмеченные тренды уже вызывают дискуссии в политологическом сообществе и требуют дальнейшего углубленного изучения.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вернон Р. Буря над многонациональными. М.: Прогресс, 1982.
2. Губин Е.П., Харитоновна Ю.С. Цифровые платформы в Европе, Китае и России: основные подходы и тенденции правового регулирования // Право и экономика. 2020. № 8 (390). С. 5–13.
3. Данилин И.В., Мамедьянов З.А. Роль глобальных платформ в стимулировании цифровой трансформации: компетенционный и инновационный аспекты // Вестник МГИМО-Университета. 2020. Т. 13. № 3. С. 267–282. DOI: 10.24833/2071-8160-2020-3-72-267-282.
4. Дупан А.С., Бикбулатова Ю.С. Мировые тенденции в регулировании цифровых платформ: от мягкого права и саморегулирования к императивам // Закон и право. 2022. № 2. С. 211–218. DOI: 10.24412/2073-3313-2022-2-211-218.
5. Сазонов А.А. Взаимодействие государства и транснациональной корпорации как фактор мировой политики: Дисс. ... канд. полит. наук. М., 2011.
6. Слободян Р.А. Взаимодействие корпораций и государства при реализации международной политики в сфере внешнеполитической деятельности: Дисс. ... канд. полит. наук. СПб., 2020.
7. Хейфец Б.А., Чернова В.Ю. Роль Китая в глобализации мировой экономики // Россия и современный мир. 2021. № 2 (111). С. 100–120. DOI: 10.31249/rsm/2021.02.07.
8. Шваб К. Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2018.

9. Шимаи М. Государство и транснациональные компании // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 4. Доступ: [http://vasilieva.narod.ru/10\\_4\\_99.htm](http://vasilieva.narod.ru/10_4_99.htm) (дата обращения: 15.06.2023).

10. Юдин Н.О. Гуманитарное влияние транснациональных компаний в мировой политике в XXI веке: Дисс. ... канд. полит. наук. М., 2021.

11. Abdelal R. The multinational firm and geopolitics: Europe, Russian energy, and power // *Business and Politics*. 2015. Vol. 17. No. 3. P. 553–576. DOI: 10.1515/bap-2014-0044.

12. Apeldoorn van B., Graaff de N. American grand strategy and corporate elite networks: The open door since the end of the Cold War. Abingdon: Routledge, 2016.

13. Boddewyn J.J. International business-government relations research 1945–2015: Concepts, typologies, theories and methodologies // *Journal of World Business*. 2016. Vol. 51. No. 1. P. 10–22. DOI: 10.1016/j.jwb.2015.08.009.

14. Boddewyn J.J., Brewer T.L. International-business political behavior: New theoretical directions // *Academy of Management Review*. 1994. Vol. 19. No. 1. P. 119–143. DOI: 10.5465/AMR.1994.9410122010.

15. Busemeyer M., Thelen K. Institutional sources of business power // *World Politics*. 2020. Vol. 72. No. 3. P. 448–480. DOI: 10.1017/s004388712000009x.

16. Culpepper P.D., Thelen K. Are we all Amazon primed? Consumers and the politics of platform power // *Comparative Political Studies*. 2019. Vol. 53. No. 2. P. 288–318. DOI: 10.1177/0010414019852687.

17. Fuchs D. Theorizing the power of global companies // *The handbook of global companies* / Ed. by J. Mikler. Chichester: Wiley-Blackwell, 2013. P. 77–95.

18. Fuchs D., Kalfagianni A., Sattelberger J. Democratic legitimacy of transnational corporations in global governance // *Legitimacy beyond the state? Re-examining the democratic credentials of transnational actor* / Ed. by E. Erman, A. Uhlin. London: Palgrave Macmillan, 2010. P. 41–63.

19. Fuchs D., Lennartz B. Business interest in human rights regulation: Shaping actors' duties and rights // *Critical Review of International Social and Political Philosophy*. 2022. P. 1–24. Available at: <https://www.tandfonline.com/doi/epdf/10.1080/13698230.2022.2113226?needAccess=true&role=button> (accessed: 15.06.2023). DOI: 10.1080/13698230.2022.2113226.

20. Fukuyama F., Richman B., Goel A. How to save democracy from technology // *Foreign Affairs*. 24.11.2020. Available at: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2020-11-24/fukuyama-how-save-democracy-technology> (accessed: 15.06.2023).

21. Gazzaley A., Rosen L. The distracted mind: Ancient brains in a high-tech world. Cambridge: MIT Press, 2016.

22. Ghauri P., Strange R., Cooke F.L. Research on international business: The new realities // *International Business Review*. 2021. Vol. 30. No. 2. P. 1–11. DOI: 10.1016/J.IBUSREV.2021.101794.

23. Ietto-Gillies G. Transnationality in the XXI century. Concept and indicators // *Critical Perspectives on International Business*. 2022. Vol. 18. No. 3. P. 338–361. DOI: 10.1108/cpoib-11-2020-0135.

24. Jensen N.M. Democratic governance and multinational corporations: Political regimes and inflows of foreign direct investment // *International Organization*. 2003. Vol. 57. No. 3. P. 587–616. DOI: 10.1017/S0020818303573040.

25. Kolleck N. How global companies wield their power: The discursive shaping of sustainable development // *The handbook of global companies* / Ed. by J. Mikler. Chichester: Wiley-Blackwell, 2013. P. 134–152.

26. Korten D.C. When corporations rule the world. Oakland: Berrett-Koehler Publishers, Inc., 2015.

27. Leviathans: Multinational corporations and the new global history / Ed. by A.D. Chandler, B. Mazlish. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.

28. Levy D.L., Egan D. Corporate political action in the global polity. National and transnational strategies in the climate change negotiations // *Non-state actors and authority in the global system* / Ed. by R.A. Higgott, G.R.D. Underhill, A. Bieler. London: Routledge, 2000. P. 138–153.

29. May C. Globalizing state capitalism? Selective internalization of MNCs from emerging economies // *MNCs in global politics. Pathways of influence* / Ed. by J. Mikler, K. Ronit. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2020. P. 30–46.

30. Mikler J., Ronit K. Introduction: MNCs and their pathways of influence in global politics // *MNCs in global politics. Pathways of influence* / Ed. by J. Mikler, K. Ronit. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2020. P. 1–29.

31. Noreng Ø. The oil business and the state. National energy companies and government ownership. New York: Routledge, 2021.

32. Nye J.S. Multinational corporations in world politics // *Foreign Affairs*. 1974. Vol. 53. No. 1. P. 153–175. DOI: 10.2307/20039497.

33. Radice H. Transnational corporations and global capitalism: Reflections on the last 40 years // *Critical Perspectives on International Business*. 2014. Vol. 10. No. 1–2. P. 21–34. DOI: 10.1108/cpoib-02-2013-0004.

34. Starrs S.K. American economic power hasn't declined — It globalized! Summoning the data and taking globalization seriously // *International Studies Quarterly*. 2013. Vol. 57. No. 4. P. 817–830. DOI: 10.1111/isqu.12053.

35. Turner S. Transnational corporations and the question of sovereignty: An alternative theoretical framework for the information age // *Southeastern Political Review*. 1997. Vol. 25. No. 2. P. 303–324. DOI: 10.1111/j.1747-1346.1997.tb00841.x.

36. Victor D.G., Hults D.R., Thurber M.C. Oil and governance. State-owned enterprises and the world energy supply. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.

## REFERENCES

1. Vernon R. 1977. *Storm over the multinationals: The real issues* [Russ. ed.: Vernon R. 1982. *Burya nad mnogonatsional'nymi*. Moscow, Progress Publ.].
2. Gubin E.P., Kharitonova Yu.S. 2020. Tsifrovye platformy v Evrope, Kitae i Rossii: osnovnye podkhody i tendentsii pravovogo regulirovaniya [Digital platforms in Europe, China, and Russia: Main approaches to, and trends in legal regulation]. *Pravo i ekonomika*, no. 8 (390), pp. 5–13. (In Russ.)
3. Danilin I.V., Mamed'yanov Z.A. 2020. Rol' global'nykh platform v stimulirovani tsifrovoi transformatsii: kompetentsionnyi i innovatsionnyi aspekty [The role of global platforms in advancing digital transformation: Competence and innovation aspects]. *MGIMO Review of International Relations*, vol. 13, no. 3, pp. 267–282. DOI: 10.24833/2071-8160-2020-3-72-267-282. (In Russ.)
4. Dupan A.S., Bikbulatova Yu.S. 2022. Mirovye tendentsii v regulirovanii tsifrovyykh platform: ot myagkogo prava i samoregulirovaniya k imperativam [Global trends in digital platform regulation: From soft law and self-regulation to imperatives]. *Zakon i pravo*, vol. 2, pp. 211–218. DOI: 10.24412/2073-3313-2022-2-211-218. (In Russ.)
5. Sazonov A.A. 2011. *Vzaimodeistvie gosudarstva i transnatsional'noi korporatsii kak faktor mirovoi politiki* [Interaction between the state and the transnational corporation as a factor of world politics]. PhD Thesis. Moscow. (In Russ.)
6. Slobodyan R.A. 2020. *Vzaimodeistvie korporatsii i gosudarstva pri realizatsii mezhdunarodnoi politiki v sfere vneshnepoliticheskoi deyatel'nosti* [Interaction between the corporation and the state in implementation of international policy in the sphere of foreign economic activity]. PhD Thesis. Saint Petersburg. (In Russ.)
7. Kheifets B.A., Chernova V.Yu. 2021. Rol' Kitaya v globalizatsii mirovoi ekonomiki [Role of China in globalization of the world economy]. *Russia and the Contemporary World*, vol. 2 (111), pp. 100–120. DOI: 10.31249/rsm/2021.02.07. (In Russ.)
8. Schwab K. 2016. *The fourth industrial revolution* [Russ. ed.: Schwab K. 2018. *Chetvertaya promyshlennaya revolyutsiya*. Moscow, Eksmo Publ.].
9. Shimai M. 1999. Gosudarstvo i transnatsional'nye kompanii [The state and transnational companies]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, vol. 4. Available at: [http://vasilievaa.narod.ru/10\\_4\\_99.htm](http://vasilievaa.narod.ru/10_4_99.htm) (accessed: 15.06.2023). (In Russ.)
10. Yudin N.O. 2021. *Gumanitarnoe vliyaniye transnatsional'nykh kompanii v mirovoi politike v XXI veke* [Humanitarian impact of transnational companies on world politics in the 21st century]. PhD Thesis. Moscow. (In Russ.)
11. Abdelal R. 2015. The multinational firm and geopolitics: Europe, Russian energy, and power. *Business and Politics*, vol. 17, no. 3, pp. 553–576. DOI: 10.1515/bap-2014-0044.

12. Apeldoorn van B., Graaff de N. 2016. *American grand strategy and corporate elite networks: The open door since the end of the Cold War*. Abingdon, Routledge.

13. Boddewyn J.J. 2016. International business-government relations research 1945–2015: Concepts, typologies, theories and methodologies. *Journal of World Business*, vol. 51, no. 1, pp. 10–22. DOI: 10.1016/j.jwb.2015.08.009.

14. Boddewyn J.J., Brewer T.L. 1994. International-business political behavior: New theoretical directions. *Academy of Management Review*, vol. 19, no. 1, pp. 119–143. DOI: 10.5465/AMR.1994.9410122010.

15. Busemeyer M., Thelen K. 2020. Institutional sources of business power. *World Politics*, vol. 72, no. 3, pp. 448–480. DOI: 10.1017/s004388712000009x.

16. Culpepper P.D., Thelen K. 2019. Are we all Amazon primed? Consumers and the politics of platform power. *Comparative Political Studies*, vol. 53, no. 2, pp. 288–318. DOI: 10.1177/0010414019852687.

17. Fuchs D. 2013. Theorizing the power of global companies. In: Mikler J. (ed.). *The handbook of global companies*. Chichester, Wiley-Blackwell, pp. 77–95.

18. Fuchs D., Kalfagianni A., Sattelberger J. 2010. Democratic legitimacy of transnational corporations in global governance. In: Erman E., Uhlin A. (eds.). *Legitimacy beyond the state? Re-examining the democratic credentials of transnational actor*. London, Palgrave Macmillan, pp. 41–63.

19. Fuchs D., Lennartz B. 2022. Business interest in human rights regulation: Shaping actors' duties and rights. *Critical Review of International Social and Political Philosophy*, pp. 1–24. Available at: <https://www.tandfonline.com/doi/epdf/10.1080/13698230.2022.2113226?needAccess=true&role=button> (accessed: 15.06.2023). DOI: 10.1080/13698230.2022.2113226.

20. Fukuyama F., Richman B., Goel A. 2020. How to save democracy from technology. *Foreign Affairs*, November 24. Available at: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2020-11-24/fukuyama-how-save-democracy-technology> (accessed: 15.06.2023).

21. Gazzaley A., Rosen L. 2016. *The distracted mind: Ancient brains in a high-tech world*. Cambridge, MIT Press.

22. Ghauri P., Strange R., Cooke F.L. 2021. Research on international business: The new realities. *International Business Review*, vol. 30, no. 2, pp. 1–11. DOI: 10.1016/J.IBUSREV.2021.101794.

23. Ietto-Gillies G. 2022. Transnationality in the XXI century. Concept and indicators. *Critical Perspectives on International Business*, vol. 18, no. 3, pp. 338–361. DOI: 10.1108/cpoib-11-2020-0135.

24. Jensen N.M. 2003. Democratic governance and multinational corporations: Political regimes and inflows of foreign direct investment. *International Organization*, vol. 57, no. 3, pp. 587–616. DOI: 10.1017/S0020818303573040.

25. Kolleck N. 2013. How global companies wield their power: The discursive shaping of sustainable development. In: Mikler J. (ed.). *The handbook of global companies*. Chichester, Wiley-Blackwell, pp. 134–152.

26. Korten D.C. 2015. *When corporations rule the world*. Oakland, Berrett-Koehler Publishers, Inc.

27. Chandler A.D., Mazlish B. (eds.). 2005. *Leviathans: Multinational corporations and the new global history*. Cambridge, Cambridge University Press.

28. Levy D.L., Egan D. 2000. Corporate political action in the global polity. National and transnational strategies in the climate change negotiations. In: Higgot R.A., Underhill G.R.D., Bieler A. (eds.). *Non-state actors and authority in the global system*. London, Routledge, pp. 138–153.

29. May C. 2020. Globalizing state capitalism? Selective internalization of MNCs from emerging economies. In: Mikler J., Ronit K. (eds.). *MNCs in global politics. Pathways of influence*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing, pp. 30–46.

30. Mikler J., Ronit K. 2020. Introduction: MNCs and their pathways of influence in global politics. In: Mikler J., Ronit K. (eds.). *MNCs in global politics. Pathways of influence*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing, pp. 1–29.

31. Noreng Ø. 2021. *The oil business and the state. National energy companies and government ownership*. New York, Routledge.

32. Nye J.S. 1974. Multinational corporations in world politics. *Foreign Affairs*, vol. 53, no. 1, pp. 153–175. DOI: 10.2307/20039497.

33. Radice H. 2014. Transnational corporations and global capitalism: Reflections on the last 40 years. *Critical Perspectives on International Business*, vol. 10, no. 1–2, pp. 21–34. DOI: 10.1108/cpoib-02-2013-0004.

34. Starrs S.K. 2013. American economic power hasn't declined — It globalized! Summoning the data and taking globalization seriously. *International Studies Quarterly*, vol. 57, no. 4, pp. 817–830. DOI: 10.1111/isqu.12053.

35. Turner S. 1997. Transnational corporations and the question of sovereignty: An alternative theoretical framework for the information age. *Southeastern Political Review*, vol. 25, no. 2, pp. 303–324. DOI: 10.1111/j.1747-1346.1997.tb00841.x.

36. Victor D.G., Hults D.R., Thurber M.C. 2011. *Oil and governance. State-owned enterprises and the world energy supply*. Cambridge, Cambridge University Press.

Статья поступила в редакцию 30.11.2022; одобрена после рецензирования 25.01.2023; принята к публикации 15.08.2023

The paper was submitted 30.11.2022; approved after reviewing 25.01.2023; accepted for publication 15.08.2023