

С.Ю.Зайцев

Особенности взаимодействия государства и ТНК в странах Латинской Америки

В статье рассматривается место транснациональных корпораций (ТНК) в политическом процессе стран Латинской Америки, их взаимодействие с институтами государства и политическими акторами. Применяя основные положения неонституционального и сетевого подходов, автор анализирует ключевые ресурсы ТНК и возможности их использования для усиления влияния в политической сфере: конвертирование финансовых активов в политические ресурсы; поддержка со стороны правительства страны происхождения; эффективность внедрения инноваций и реализации инновационного потенциала; доступ к развитию стратегических отраслей; относительно невысокое давление со стороны гражданского общества. Среди различных типов отношений между ТНК и государствами Латинской Америки предлагается выделять кооперационные, конфликтные и нейтральные, приведены примеры таких типов. Особое внимание уделяется выбору корпорациями переговорных и непереговорных стратегий политического поведения. Автор делает вывод, что наиболее характерными особенностями взаимодействия ТНК и государственных институтов в Латинской Америки являются стремление государства контролировать деятельность зарубежных компаний на своей территории; создание и поддержка ТНК с государственным участием; стремление к национализации бизнеса в случае установления авторитарных режимов.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, государство, Латинская Америка, Бразилия, Венесуэла, Чили, Мексика.

DOI: 10.31857/S0044748X0017493-1

Статья поступила в редакцию 15.05.2021.

Развитие глобализации, ее усложнение и интенсивность привели к увеличению числа участников экономических, социальных и политических процессов на международном и локальном уровнях. Одними из таких участников стали транснациональные корпорации (ТНК) — крупные ком-

Станислав Юрьевич Зайцев — кандидат политических наук, младший научный сотрудник кафедры политологии Института истории и социальных наук Российского государственного педагогического университета им. А.И.Герцена (РФ, 191186 Санкт-Петербург, Наб. реки Мойки, д. 48, <https://orcid.org/0000-0003-0319-4552>, s.zaycev@epsis.ru).

пании, имеющие сеть филиалов и стремящиеся реализовать свои конкурентные преимущества на рынках нескольких стран.

Российский экономист Алексей Владимирович Кузнецов, основываясь на данных Конференции ООН по торговле и развитию (*United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD*) за 2017 г., заявил, что в мире насчитывается порядка 100 тыс. ТНК, имеющих 880 тыс. зарубежных филиалов и дочерних компаний. В них работают около 73,2 млн сотрудников, а сумма оборота составляет 7 трлн долл. [1, с. 154]. Наличие подобных ресурсов позволяет утверждать, что, во-первых, ТНК способны аккумулировать и использовать большое количество финансовых, человеческих и технологических ресурсов, а также конвертировать их в политическое влияние. Во-вторых, для обеспечения эффективной работы такого количества дочерних компаний и филиалов ТНК необходимо выстраивать отношения и взаимодействовать с различными государственными институтами принимающих стран и стран базирования.

По данным *UNCTAD*, в 2019 г. инвестиции ТНК в страны Латинской Америки составили около 164 млрд долл. Наиболее привлекательными для инвестиций здесь являются Бразилия, Мексика, Колумбия, Чили и Перу [2]. Это обусловлено следующими факторами: наличие большого количества природных ресурсов (прежде всего нефти и газа); географическое положение и доступность морских путей, а также развитость транспортной инфраструктуры; относительно невысокая стоимость труда; опыт работы ТНК в этом регионе. Снижение прибыли зарубежных филиалов ТНК из-за пандемии коронавируса стимулирует их руководство к тому, чтобы пересмотреть различные варианты упрочения стабильности производственных цепочек и воспроизводства цикла создания продукта в пределах одной страны или региона. В связи с этим в перспективе возможно повышение роли крупных корпораций Латинской Америки в развитии региона.

Несмотря на большое количество экономической литературы, посвященной деятельности ТНК в Латинской Америке [3]; [4]; [5]; [6]; [7]; [8], стратегиям взаимодействия крупных компаний и государства, а также их влиянию на социально-политические процессы уделяется недостаточно внимания. Этот пробел можно восполнить путем применения политологических подходов к данной проблематике: неинституционализма и сетевого подхода. Первый из них позволяет выявить и охарактеризовать доминирующие практики формального и неформального взаимодействия ТНК с государством, местным бизнесом и другими акторами (локальные сообщества, профсоюзы, некоммерческие организации и др.), которые проявляются в различных рабочих процедурах, отношениях между этими акторами и в сформированных участниками «правилах игры». Применение сетевого подхода обусловлено усилением взаимозависимости указанных политических, экономических и социальных акторов. Этот подход помогает выявить их общие цели, проанализировать совместные действия и проекты, в основе которых лежат общий интерес и обмен ресурсами (финансовыми, властными, управленческими, информационными и т.д.). Для анализа был задействован значительный массив информации из англоязычных и испаноязычных СМИ.

Различные аспекты деятельности ТНК и их взаимодействие с государством были в центре исследований ряда политологов. Большое внимание

уделялось конфликтному характеру отношений между этими акторами и его причинам, а также негативным последствиям вмешательства ТНК в деятельность правительства принимающей страны [9]; [10]; [11]; [12]; [13]. Вторая группа исследований была посвящена анализу влияния ТНК на государственную политику и их место в системе политических акторов принимающей страны и страны происхождения [14]; [15]; [16]. Так, по мнению американского политолога Джозефа Ная-младшего, транснациональные корпорации изначально ориентируются на сотрудничество и выстраивание эффективного взаимодействия с правительством, группами интересов и различными акторами внутри страны, а конфликты и напряжение возникают непреднамеренно [14]. В центре внимания третьей группы исследований лежит многообразие моделей взаимодействия государства и ТНК в условиях глобализации, либерализации рынков, стремления к достижению своих целей указанными акторами [17]; [18]; [19]; [20]. В данной группе научных работ ТНК рассматриваются не как угроза национальному суверенитету или нарушители законов, установленных в принимающей стране, а как партнер, сотрудничество с которым необходимо для запуска механизмов экономического роста. В связи с этим представители политической науки стали (в том или ином виде) выделять три модели отношений между ТНК и государством: конфликтные, кооперационные и нейтральные. Оценка возможностей применения данных подходов к анализу латиноамериканской практики и их краткий обзор будут даны в одном из следующих разделов статьи.

Цель данной статьи — выявление особенностей деятельности транснациональных корпораций в политической сфере в странах Латинской Америки. Для достижения поставленной цели необходимо: во-первых, выделить основные характеристики и преимущества ТНК как участников политических, экономических и социальных процессов; во-вторых, охарактеризовать подходы к анализу стратегий взаимодействия ТНК с государствами; в-третьих, выявить ключевые особенности такого взаимодействия в латиноамериканских государствах.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ КАК АКТОРЫ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

ТНК являются, прежде всего, субъектами экономических отношений, основной интерес которых — получение максимальной прибыли, а для этого необходимы доступность ресурсов и благоприятные условия для ведения предпринимательской деятельности (невысокие налоги, удовлетворительное состояние инфраструктуры, низкие издержки, возможности по привлечению персонала). Одной из характеристик крупных корпораций является способность эффективно конвертировать экономические ресурсы и прибыль в политический капитал и властные ресурсы.

Благодаря устойчивому экономическому положению, транснациональным корпорациям удается быть включенными в политические процессы на глобальном и национальном уровнях. В социально-политической сфере им доступны традиционные инструменты влияния на принятие решений: лоббизм; участие в электоральных процессах путем поддержки различных кандидатов или партий в избирательных кампаниях в обмен на содействие бизнесу в будущем или за уже осуществляющееся ранее; выстраивание взаимовыгодных отношений с

органами государственной власти; реализация проектов в рамках государственно-частного партнерства. Помимо законных способов ТНК могут использовать такие нелегальные методы продвижения своих интересов, как коррупция, давление на политических акторов и гражданских активистов, участие в незаконной смене политического строя (несмотря на широкое обсуждение подобных примеров, компании, скорее, стремятся к «рутинному» взаимодействию и сотрудничеству с существующими правительствами и государственными институтами).

ТНК как политические акторы (т.е. активные участники процессов, происходящих в поле политики) обладают неким потенциалом и определенными характеристиками:

- объем материальных ресурсов и возможность привлечения и распределения инвестиций являются основой для расширения политического участия в принимающей стране или стране базирования. При этом для ряда стран Латинской Америки характерной чертой является наличие крупных корпораций, в которых основная доля акций принадлежит государству: *Petróleos Mexicanos (Pemex)* в Мексике, *Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA)* в Венесуэле, *Petróleo Brasileiro (Petrobras)* в Бразилии и др. Это факт влечет за собой установление определенных рамок для взаимоотношений и стратегий взаимодействия между крупным бизнесом и государством, а также обостряет целый ряд противоречий. Например, стремление корпораций с государственным участием к получению максимальной прибыли (как бизнес-единиц) с одной стороны, а с другой — забота о достижении общественного блага (как приоритетного направления политики государства);

- внешнеполитическая поддержка страны базирования (происхождения) ТНК. На современном этапе отношений ТНК и государства такая поддержка носит, скорее, ситуационный характер по причине отхода крупных компаний от отстаивания национальных интересов к достижению своих бизнес-целей. ТНК сейчас не являются инструментами реализации внешней политики государства, а последнему доступны иные средства влияния, в частности, двусторонние соглашения, кредитование страны, участие в работе наднациональных институтов;

- более успешное управление доступными ресурсами и эффективное внедрение инноваций в свою деятельность по сравнению с государством. Решения, принятые в ТНК, не надо, например, согласовывать с парламентом, они в меньшей степени ограничены бюрократическими процедурами. Все это способствует наиболее адекватной реакции бизнеса на изменяющиеся условия;

- технологическое превосходство ТНК перед местными компаниями принимающей страны и, как следствие, возможность получения доступа к развитию стратегических объектов и отраслей. Одним из примеров такого превосходства является деятельность компании *ExxonMobil* в Гайане. Корпорация, получив в 1999 г. право на исследование шельфа в территориальных водах страны, с 2015 г. открыла 18 месторождений объемом 8 млрд баррелей [21]. Обладание технологиями исследования и разработки позволило корпорации практически с нуля создать нефтяную отрасль в этой небольшой стране и оказать существенное влияние на ее экономическое и политическое развитие [22]; [23];

— довольно слабый контроль со стороны гражданского общества. Несмотря на декларирование приверженности к реализации норм корпоративной социальной ответственности, представители транснационального бизнеса периодически являются фигурантами скандалов, связанных с нарушением законодательства принимающей страны и прав граждан. В подобной ситуации именно субъекты гражданского общества способны привлечь внимание к негативным проявлениям деятельности ТНК. Так, в 2015 г., по результатам расследования правозащитной организации *Reporter Brazil* более 300 компаний в Бразилии были оштрафованы за использование «рабского труда» и потогонной системы производства. Одной из фирм, на которую был наложен штраф, стал испанский производитель одежды *Zara* [24]. Таким образом, не обладая силовыми ресурсами, субъекты гражданского общества могут оказывать лишь ограниченное влияние на работу ТНК.

Описанные выше ресурсы и возможности позволяют ТНК, действующим в Латинской Америке, выходить в политическое поле принимающей страны или страны базирования и оказывать влияние на ее экономическое, политическое и социальное развитие. Поскольку государство продолжает оставаться институтом власти, обладающим легитимностью и правом реализации суверенитета на своей территории, то именно через взаимодействие с ним ТНК могут увеличить свой вес в социально-политической сфере, способствовать принятию выгодных для себя решений или наоборот — государство сможет подавлять и ограничивать работу крупных корпораций. Следовательно, такое взаимодействие государства и ТНК представляет научный интерес для специалистов-политологов.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ СТРАТЕГИЙ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТНК С ГОСУДАРСТВАМИ

Модели отношений между ТНК и государствами на современном этапе можно разделить на кооперационные, конфликтные и нейтральные. На наш взгляд, наиболее доступно об этих отношениях писал венгерский исследователь Михали Шимаи [17]. Причиной конфликтов между государством и ТНК, по мнению М.Шимаи, является стремление последних к достижению максимальной автономии в своей деятельности на территории принимающей страны и их принадлежность к субъектам международной экономики и мирового хозяйства. В подобной ситуации усиливается противоречие между стремлением к реализации глобальной стратегии со стороны ТНК и необходимостью действовать в соответствии с юридическими нормами и институциональными рамками, установленными в принимающей стране. Одним из последних примеров такого противоречия является закрытие производителем автомобилей *Ford* трех заводов в Бразилии. Последствием такого решения стало увольнение порядка 5 тыс. сотрудников. Так руководство корпорации реагирует на падение продаж из-за пандемии коронавируса. Закрытие заводов является и одним из шагов компании по ее реструктуризации и изменению бизнес-модели [25]. При этом президент Бразилии Жаир Болсонару (2019 — н/в) утверждает, что корпорация уходит из страны, т.к. правительство отказывается выделять субсидии на работу *Ford* [26]. Противники Болсонару ин-

терпретировали уход корпорации как демонстрацию неэффективности экономической политики президента [27].

Кооперационные отношения и сотрудничество между государством и ТНК выстраиваются на основе стремления обоих акторов получить экономические выгоды от такого взаимодействия: корпорациям — в виде повышения доходов от предприятий и филиалов, работающих на территории принимающей страны; правительствам — в виде экономического роста, создания новых рабочих мест, развития инфраструктуры, увеличения налоговых поступлений. Рост доходов ТНК является стимулом для других компаний инвестировать в экономику принимающей страны и способствовать экономическому развитию и укреплению существующего политического режима. Одним из недавних примеров подобного сотрудничества является заключение в марте 2021 г. концессионного соглашения между правительством Чили и китайским консорциумом *China Railway Construction Corporation (CRCC)* на строительство и эксплуатацию платного участка дороги Талька — Чиллан. Китайская корпорация планирует инвестировать в проект 800 млн долл. [28].

Нейтральные отношения между ТНК и государством обеспечиваются принятием единых «правил игры», установленных в рамках глобализации рынков и либерализации торговли. Обе стороны стремятся к соблюдению существующих правил и действию в установленных рамках, благоприятствующих иностранным инвестициям и передвижению капитала [17].

В целом применение типологизации, предложенной М.Шимаи, целесообразно для анализа взаимоотношений между ТНК и государствами в странах Латинской Америки на современном этапе. Она позволяет сформулировать цели и ресурсы основных акторов, обозначить точки напряжения или сотрудничества.

Американские ученые Джин Бадуэн и Томас Бревер также уделяли внимание отношениям международных компаний и государства и описали ряд факторов, влияющих на политическое поведение ТНК в определенной стране. Помимо интуитивно понятных — типа фирмы, ее экономических характеристик и отрасли — исследователи отмечают такой фактор, как нерыночная среда, при анализе которой необходимо учитывать следующие условия: политическую систему и отношения между ветвями власти в государстве; наличие конфликтов между государственными ведомствами и группами интересов; влияние общественного мнения и профсоюзов на принятие политических решений; включенность в процессы глобализации и в межгосударственные отношения и блоки [29, pp. 122-123].

Из-за большого количества возможных сочетаний данных факторов и характеристик политическое поведение и действия ТНК в политическом поле различных стран не могут быть универсальными. Правительство принимающей страны может различными законными способами вмешиваться в работу ТНК и вводить разнообразные ограничения, например, путем распоряжений о необходимости распределения экономических ресурсов между фирмами, устанавливать степень открытости рынка, формулировать правила торговли и налогообложения, инвестирования и вывода капитала и т.п. Одним из примеров такого вмешательства стало увеличение Венесуэлой в 2001 г. роялти за пользование недрами для иностранных компаний с 16 до 30%.

Д.Бадуэн и Т.Бревер выделили две группы стратегий политического поведения ТНК с правительствами и институтами государства — переговорные (*bargaining*) и непереговорные (*nonbargaining*). Указанные стратегии могут применяться как к правительствам принимающих стран, так и стран базирования ТНК. В основе переговорных стратегий лежит возможность торга и пересмотра условий работы корпораций в стране, рассмотрение предложений по предоставлению льгот при выходе на рынок, перспективы участия в развитии стратегических отраслей и т.д. При таком виде политического поведения государство и ТНК являются относительно автономными единицами, осознающими свои возможности, доступные ресурсы и независимость друг от друга. Исходя из таких условий, участникам целесообразно вступать в торг и переговоры для получения взаимных выгод, используя два вида стратегий — партнерство и конфликт [29, pp. 129-130]. Представим наиболее серьезные основания для выбора переговорных стратегий и их основные характеристики в виде таблицы.

ПЕРЕГОВОРНЫЕ СТРАТЕГИИ ПОЛИТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ТНК

Переговорные стратегии	
<i>Основания для выбора стратегии</i>	
1. Возможность торга и обсуждение условий работы ТНК в принимающей стране.	
2. Рассмотрение предложений по предоставлению льгот и субсидий при выходе на рынок.	
3. Изучение перспектив участия в развитии стратегических отраслей.	
4. Государство и ТНК являются равноправными партнерами.	
5. Потенциал создания коалиций с другими экономическими и политическими акторами и их привлечение к участию в коллективных действиях.	
<i>Партнерство</i>	<i>Конфликт</i>
— Получение выгоды от сотрудничества обеими сторонами (игра с положительной суммой).	— Стремление к получению единичного выигрыша и установлению контроля над ресурсами (игра с нулевой суммой).
— Сглаживание и нивелирование недостатков рынка.	— Увеличение выгод за счет другой стороны.
— Диверсификация и снижение рисков со стороны ТНК.	
— Заинтересованность обеих сторон (ТНК и государства) в получении необходимых ресурсов.	

Источник: составлено автором по: [29].

Примером переговорной стратегии являются действия чешской корпорации по производству грузовых автомобилей *Tatra Truck* в Бразилии. Начавшиеся в 2018 г. переговоры об условиях открытия и функционирования завода с руководством штата Парана завершились в сентябре 2020 г. подписанием протокола о намерениях и договоров об участии корпорации в программе льготного налогообложения. Размер инвестиций в производство

составил порядка 102 млн долл. [30]. Таким образом, компания предпочла стратегию партнерства с государством для реализации одной из своих стратегических целей — расширения рынков сбыта и роста производства.

Исходным условием непереговорных стратегий является возможность государства как единственного актора, обладающего суверенитетом, устанавливать законодательные рамки деятельности бизнеса, реализовывать меры по привлечению иностранных инвестиций и т.д. Корпорациям позволено инвестировать и вести бизнес согласно установленным «правилам игры» без каких-либо дополнительных преференций отдельным фирмам. В случае, если такие условия устраивают руководство ТНК, то реализуется так называемая стратегия соблюдения (*compliance*). Если существующие правила не соответствуют интересам бизнеса, то фирмы используют стратегии избегания (*avoidance*) и обхода (*circumvention*)*. Для удобства восприятия информации представим непереговорные стратегии политического поведения ТНК также в виде таблицы.

НЕПЕРЕГОВОРНЫЕ СТРАТЕГИИ ПОЛИТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ТНК

Непереговорные стратегии		
<i>Основания для выбора стратегии</i>		
Государство обладает преимуществами как источник политического суверенитета, способный устанавливать и поддерживать условия для деятельности зарубежных компаний.		
ТНК должны действовать в рамках обозначенных «правил игры», зафиксированных в законодательстве принимающей страны.		
Соблюдение	Избегание	Обход
— Руководство ТНК принимает правила работы в стране. — Удовлетворенность существующими институциональными условиями и рамками.	— Закрытие филиалов и зарубежных представительств. — Вывод капитала из страны. — Сокращение производства и инвестиций. — Запрос в международные инстанции на получение компенсации за национализацию производства или несоблюдение подписанных соглашений.	— ТНК не удовлетворены существующими правилами. — Использование незаконных методов работы: контрабанда, создание «подставных» фирм.

Источник: составлено автором по: [29].

Одним из примеров стратегии избегания стало закрытие японской корпорацией *Sony* подразделения по производству телевизоров, фотоаппаратов и аудиотехники в Бразилии в 2021 г. Основными причинами закрытия производства, в результате которого были сокращены 220 сотрудников, названы ухудшение экономической обстановки на фоне пандемии и снижение стоимости национальной валюты по отношению к доллару [32]. Однако не ме-

* Более подробно о предпосылках и характеристиках видов политического поведения Д.Бадуэна и Т.Бревера см. [31].

нее важным является окончание периода льготного налогообложения для производителей недорогих смартфонов и компьютеров в свободной экономической зоне Манауса (*Zona Franca de Manaus*), резидентом которой являлась *Sony* [33]. Таким образом, компания соблюдала «правила игры», установленные государством, и после определенного периода времени приняла решение уйти из страны, закрыв один из филиалов и сократив производство.

Представленные стратегии и модели отношений ТНК с государством позволяют очертить некие рамки для дальнейшего анализа поведения и действий крупных корпораций в политической и социально-экономической сфере стран Латинской Америки. Из-за разнообразия политических режимов, форм правления и территориального устройства, экономических различий, особенностей налогообложения и государственной политики в сфере привлечения иностранных инвестиций и других факторов сформулировать некую всеобъемлющую теорию, которая могла бы объяснить все случаи и инструменты взаимодействия ТНК и правительств в этом регионе, довольно сложно. Поэтому, на наш взгляд, на данном этапе целесообразно выделить наиболее характерные черты и основные случаи влияния ТНК на политическую сферу принимающих стран или стран базирования и инструменты такого влияния. Важно также уделить внимание основным способам реагирования правительств на расширение участия корпораций в политических процессах государств Латинской Америки.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ТНК И ГОСУДАРСТВА В СТРАНАХ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

По итогам анализа, проведенного в предыдущих частях статьи, можно сделать вывод о том, что отношения между государством и ТНК зависят от политических процессов и экономической ситуации в обществе, существующих институтов, личности лидера той или иной страны и других факторов из сферы политики. Мы выделили ряд наиболее характерных, на наш взгляд, случаев таких отношений (как положительных, так и отрицательных) в странах Латинской Америки.

1. Стремление государства провести национализацию и экспроприацию собственности ТНК, работающих на территории страны. Национализация собственности является характерной для авторитарных режимов мерой для увеличения денежных поступлений в государственную казну. Опираясь на социалистические идеи и популистскую риторику, авторитарные лидеры стремятся, с одной стороны, переложить ответственность за неэффективную экономическую политику на «другого», на внешние силы (иностраный крупный бизнес, якобы действующий в интересах страны базирования), а с другой стороны — расширить свое влияние на все сферы жизни общества. Стоит отметить, что в Латинской Америке национализация и ренационализация использовались также и демократическими правительствами (например, в Аргентине и Чили) [34].

Наиболее показательными современными случаями применения инструмента национализации являются действия президента Венесуэлы Уго Чавеса (2002—2013 гг.) и президента Боливии Эво Моралеса (2006—2019 гг.). Национализация может касаться как самих компаний (в форме выкупа акций их филиалов и дочерних предприятий, работающих в стране), так и принадлежащих им ресурсов (в указанных случаях это были

нефтяные и газовые месторождения или доли в проектах по их разработке). Например, согласно решениям Уго Чавеса в 2004 г. одним из условий работы зарубежных нефтяных ТНК в стране стало заключение соглашений с государственной *PDVSA* о совместной разработке нефтяных месторождений и ее доминирующем положении в этих проектах (большая часть акций совместных предприятий принадлежала *PDVSA*). Увеличение доли компании происходило путем выкупа части акций совместных предприятий у иностранных фирм. Часть корпораций соглашалась с предложенным размером компенсации за приобретение акций (например, *Total* и *Statoil*), выбирая стратегию соблюдения (по Бадуэну и Бреверу) и кооперации (по Шимаи), а другие (*ExxonMobil*, *ConocoPhillips*) оспаривали размер компенсаций в арбитражном суде [35, с. 396], выбирая стратегии избегания (по Бадуэну и Бреверу) или конфликта (по Шимаи). Российский экономист Петр Павлович Яковлев утверждает, что национализация нефтяного сектора не только не способствовала достижению целей по повышению доходов граждан и общего уровня благосостояния, но и стала одной из причин снижения объемов добычи нефти. Второй причиной ученый указал вмешательство в работу компании *PDVSA* некомпетентных чиновников [36, с. 16].

Аналогичный способ национализации нефтяных и газовых месторождений использовал и президент Боливии Эво Моралес в 2006 г. Национализация, осуществленная Э.Моралесом, включала в себя следующие шаги: увеличение роялти за лицензию на разработку месторождений; повышение налогов; указ о передаче контрольного пакета акций местных филиалов иностранных ТНК государственной корпорации *Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB)* [37]. В данном случае такие ТНК, как бразильская *Petrobras*, испанская *Repsol* и французская *Total*, приняли предложенные правительством «правила игры» и продолжали инвестировать средства в Боливию [38], выбрав стратегию соблюдения (по Бадуэну и Бреверу) и кооперации (по Шимаи). Важно отметить, что ряд экспертов положительно оценил политику Моралеса и его отношения с крупными фирмами: с одной стороны, государство выдвигало жесткие условия деятельности корпораций, с другой — было открыто для переговоров и дальнейшего сотрудничества, создавало для бизнеса новые стимулы для инвестирования в экономику страны [39].

В целом можно отметить вариативность стратегий различных ТНК в тех случаях, когда государство проводит политику национализации собственности и ресурсов. ТНК довольно ограничены в выборе средств влияния на решения политического руководства принимающих стран и, тем более, у них нет достаточных ресурсов для свержения якобы неугодных лидеров. Одной из форм противостояния решениям последних является подача корпорациями исков в международные суды.

2. Стремление правительств к созданию государственных ТНК и контролю за ними. Сильные позиции госинститутов и богатые природные ресурсы обусловили высокий уровень участия правительств в создании крупных корпораций. Можно выделить несколько сфер, в которых действуют латиноамериканские ТНК с государственным участием: нефтедобыча и другие этапы процесса переработки и доставки нефти (*Petrobras* в Бразилии, *Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)* в Аргентине, *PDVSA* в Венесуэле, *Pemex* в Мексике, *Empresa Nacional del Petróleo (ENAP)* в Чили);

электроэнергетика и развитие соответствующей инфраструктуры (*Grupo de Energía de Bogotá* и *Empresas Públicas de Medellín (ESP)* в Колумбии с дочерними компаниями в Перу, Гватемале, Чили и других странах, *Centrais Elétricas Brasileiras S.A. (Eletrobras)* в Бразилии).

Участие государства в деятельности крупных компаний имеет следующие преимущества: контроль за развитием ключевых сфер развития национальной экономики; повышение роли и возможностей по распределению прибыли в интересах граждан; сокращение времени на согласование и принятие взаимовыгодных решений; возможность сотрудничества для расширения экономического и политического влияния в других странах.

Однако доминирование крупных госкорпораций в экономике своих стран и их тесные связи с чиновниками и политиками позволяют им злоупотреблять своим положением. Одним из проявлений такого злоупотребления является коррупция в руководстве компании и политическом классе страны. Наиболее известными примерами за последние несколько лет являются коррупционные расследования в отношении руководителей бразильской *Petrobras* и мексиканской *Pemex*. В первом случае последствиями расследования и скандала стали массовые протестные акции в ряде штатов Бразилии и последующий импичмент президенту страны Дилме Руссефф (2011—2016 гг.), которая, будучи министром энергетики и главой администрации при предыдущем президенте, занимала пост председателя совета директоров *Petrobras*. В случае *Pemex* антикоррупционное расследование ведется против бывшего президента Мексики Энрике Пеньи Ньето (2012—2018 гг.). Экс-глава корпорации Эмилио Лосойа, подозреваемый в получении взяток, ранее являвшийся советником президента, заявил, что передавал на финансирование избирательной кампании Ньето деньги, полученные незаконным путем [40]. Подобные события негативно влияют на имидж и рыночную стоимость государственных ТНК.



По результатам анализа можно выделить ряд характерных особенностей взаимодействия государства и транснациональных корпораций в странах Латинской Америки на современном этапе.

Во-первых, усиление контроля за деятельностью крупных корпораций со стороны правительств стран региона путем создания совместных предприятий (например, по добыче природных ресурсов) с местными фирмами и государственными компаниями. Такая политика, с одной стороны, позволяет увеличить доходы последних и сохранить контроль государства над природными ресурсами. С другой стороны, она не дает возможности иностранным ТНК усиливать свое влияние в стране и регионе, ограничивая их возможности по применению инструментальных ресурсов власти бизнеса (лоббизм, финансирование избирательных кампаний) [41]. Кроме того, тот факт, что государство и близкие к нему компании сохраняют контроль над стратегическими ресурсами, не ставит под сомнение его суверенитет в глазах других акторов.

Во-вторых, угрозы национализации и экспроприации собственности со стороны «левых» авторитарных лидеров стимулируют ТНК делать

выбор в пользу той или иной стратегии политического поведения. Пространство для выбора стратегии при работе в странах с авторитарным политическим режимом сужается: придерживаясь стратегии соблюдения и выполнения «правил игры», ТНК соглашаются на увеличение налоговых и иных выплат (роялти, приобретение лицензии) в пользу государства. Компании также могут выбрать стратегию ухода из страны, закрывая филиалы или получая денежную компенсацию за передачу своей собственности государству.

В-третьих, правительство стремится укрепить положение в экономической сфере как в своей стране, так и в других странах региона путем поддержки существующих ТНК с государственным участием. Российские исследователи Ольга Викторовна Крецу и Анастасия Сергеевна Захарцова применили к такому явлению термин «транслатинас» [4]. Тесная кооперация высших чиновников с топ-менеджментом компании позволяет если не контролировать, то оказывать влияние на развитие ключевых для страны отраслей промышленности.

В-четвертых, Латинская Америка на протяжении многих лет продолжает оставаться регионом, привлекательным для инвестиций ведущих мировых центров силы. Транснациональные корпорации США, Китая, Европейского союза и России осуществляют инвестиции в регион, реализуя совместные проекты в области добычи полезных ископаемых, создания совместных предприятий, развития инфраструктуры. Так, Латинская Америка стала вторым по величине направлением зарубежных инвестиций Китая, а стоимость реализации проектов по развитию инфраструктуры компаниями из этой страны в 2020 г. составила порядка 210 млрд долл. [42]. Таким образом, латиноамериканские государства становятся полем для геополитической конкуренции между ведущими центрами силы мировой политики, а некоторые страны региона уже входят в сферу экономического и политического влияния этих центров силы.

На наш взгляд, в дальнейших исследованиях необходимо сосредоточиться на анализе конкретных случаев влияния госкорпораций или зарубежных ТНК отдельных стран на политические процессы в Латинской Америке. Важно проанализировать инструменты воздействия таких компаний на принятие политических решений, а также выделить основные модели их политического поведения в принимающих странах.

ИСТОЧНИКИ И ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

1. Кузнецов А.В. ТНК – усиление международной роли или усложнение адаптации к трендам мирового развития? *Материалы конференции «Мировое развитие: проблемы предсказуемости и управляемости: XIX Международные Лихачевские научные чтения»*. Санкт-Петербург, 22–24 мая 2019 г., сс. 154–158 [Kuznetsov A.V. TNC – usilenie mezhdunarodnoi roli ili uslozhenie adaptatsii k trendam mirovogo razvitiya? *Materialy konferentsii «Mirovoe razvitie: problemy predskazuemosti i upravlyaemosti: XIX Mezhdunarodnye Likhachevskie nauchnye chteniya»* [TNCs – strengthening of the international role or complication of adaptation to the trends of world development? *Materials of the conference «World Development: Problems of Predictability and Controllability: XIX International Likhachev Scientific Readings»*]. Sankt-Peterburg, 22–24 may 2019, pp. 154–158 (In Russ.). Available at: <https://www.lihachev.ru/chten/2019/plen/kuznetsovav/> (accessed 20.08.2021).

2. World Investment Report 2020. International production beyond the pandemic. United Nations on trade and development. Available at: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf (accessed 20.08.2021).
3. Журавлев Н.Д. Интернационализация нефтегазового комплекса в латиноамериканских странах. *Латинская Америка*, М., 2019, № 9, сс. 51-63 [Zhuravlev N.D. Internatsionalizatsiya nefte-gazovogo kompleksa v latinoamerikanskikh stranakh [Internationalization of the oil and gas complex in Latin American countries]. *Latinskaya Amerika*, Moscow, 019, N 9, pp. 51-63 (In Russ.).
4. Крецу О.В., Захарцова А.С. Латинская Америка: ТНК с государственным участием. *Мировая экономика и международные отношения*, М., 2020, т. 3, № 3, сс. 88-97 [Kretsu O.V., Zakhartsova A.S. Latinskaya Amerika: TNK s gosudarstvennym uchastiem [Latin America: state-owned TNCs]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, Moscow, 2020, vol. 3, N 3, pp. 88-97 (In Russ.).
5. Iqbal B.A., Rahman M.N., Hassan M. MNCs and their role and contribution in Latin American countries. *Transnational Corporations Review*, 2016, vol. 8, issue 2, pp. 151-164.
6. Borda, A., Geleilate, J.-M. G., Newbury, W., & Kundu, S. K. Firm internationalization, business group diversification and firm performance: The case of Latin American firms. *Journal of Business Research*, 2017, vol. 72, pp. 104-113.
7. Santiso J. La emergencia de las Multilatinas. *Revista De La CEPAL*. 2008, N 95, pp. 7-30.
8. Liberman L., Garcilazo S., Stal E., Multinationals in Latin America: Case Studies. London, Palgrave Macmillan, 2016, 222 p.
9. Вернон Р. Буря над многонациональными. М., Прогресс, 1982. 272 с. [Vernon R. Burya nad mnogonatsional'nymi [Storm over the multinational]. Moscow, Progress, 1982, 272 p.
10. Vernon R. The Multinational Enterprise: Power versus Sovereignty. *Foreign Affairs*, 1971, vol. 49, N 4, pp. 736-751.
11. Bock P.G. Transnational corporation and private foreign policy. *Society*, 1974, vol.11, issue 2, pp. 44-50.
12. Heum P.A., Foreigners as Domestic Citizens: Multinational Corporations and the Nation State. *Cooperation and Conflict*, 1979, vol.14, issue 1, pp. 35-47.
13. Караганов С.А. США: Транснациональные корпорации и внешняя политика. М., Наука, 1984, 176 с. [Karaganov S.A. SShA: Transnatsional'nye korporatsii i vnesh-nyaya politika [USA: Transnational corporations and foreign policy]. Moscow, Nauka, 1984, 176 p. (In Russ.).
14. Nye Jr. J., Multinational corporations in world politics. *Foreign Affairs*, New York, 1974, vol. 53, N 1, pp. 153-175.
15. Hadani M., Bonardi J-P., Dahan N.M. Corporate political activity, public policy uncertainty, and firm outcomes: A meta-analysis. *Strategic Organization*, 2017, vol. 15, N 3, pp. 338-366.
16. Leonard E., Pulignano V., Lamare R., Edwards T. Multinational corporations as political players. *Transfer*, European Trade Union Institute, 2014, vol. 20, issue 2, pp.171-182.
17. Шимаи М. Государство и транснациональные компании. *Проблемы теории и практики управления*, 1999, № 4 [Shimai M. Gosudarstvo i transnatsional'nye kompanii [State and transnational companies]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, 1999, N 4. Available at: http://vasilieva.narod.ru/10_4_99.htm (accessed 20.08.2021). (In Russ.).
18. Boddewyn J.J. International business-government relations research 1945-2015: Concepts, typologies, theories and methodologies. *Journal of World Business*, 2016, vol. 51, issue 1, pp. 10-22.
19. Афонцев С.А. Будущее ТНК: тенденции и сценарии для мировой политики. [Afon-tsev S.A. Budushchee TNK: tendentsii i stsennarii dlya mirovoi politiki [The future of TNCs: trends and scenarios for world politics]. Available at: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/budushchee-tnk-tendentsii-i-stsenarii-dlya-mirovoy-politiki/> (accessed 20.08.2021) (In Russ.).
20. Сазонов А.А. Взаимодействие государства и транснациональной корпорации как фактор мировой политики. Дисс. канд. пол. наук. М., 2011, 127 с. [Sazonov A.A. Vzai-modeistvie gosudarstva i transnatsional'noi korporatsii kak faktor mirovoi politiki. Diss. cand. polit. nauk [Interaction between the state and a transnational corporation as a factor in world poli-tics. Diss. cand. polit. sci.]. Moscow, 127 p. (In Russ.).
21. ExxonMobil продолжает развивать нефтяную отрасль в Гайане. *OIL. Эксперт*. 09.09.2020. [ExxonMobil prodolzhaet razvivat' neftyanuyu otrasl' v Gaiane [ExxonMobil contin-ues to develop the oil industry in Guyana]. *OIL. Expert*. 09.09.2020. Available at:

<https://www.oilexp.ru/news/world/exxonmobil-prodolzhaet-razvivat-neftyanuyu-otrasl-v-gajane/216609/> (accessed 20.08.2021) (In Russ.).

22. Crowley K. The World's Newest Petrostate Isn't Ready for a Tsunami of Cash. *Bloomberg*. 13.08.2019. Available at: <https://www.bloomberg.com/news/features/2019-08-13/guyana-isn-t-ready-for-its-pending-oil-riches-but-exxon-is> (accessed 20.08.2021).

23. Taquiri, Jaqueline Terrel, Ordenes, Marie Gay Alessandra. Contract transparency: Next steps for Guyana. Available at: <https://eiti.org/blog/contract-transparency-next-steps-for-guyana> (accessed 20.08.2021).

24. Theuws, Martje. Fashion brand Zara once again associated with Brazilian labour rights abuses. Available at: <https://www.somo.nl/fashion-brand-zara-once-again-associated-with-brazilian-labour-rights-abuses/> (accessed 20.08.2021).

25. Wayland, Michael. Ford to end manufacturing in Brazil, sees \$4.1 billion in charges from South American restructuring. *CNBC*. 11.01.2021. Available at: <https://www.cnbc.com/2021/01/11/ford-to-end-manufacturing-in-brazil-expects-4point1-billion-in-charges.html> (accessed 20.08.2021).

26. Brito, Ricardo. Bolsonaro says Ford ending Brazilian operations due to end of subsidies. *Reuters*. 12.01.2021. Available at: <https://www.reuters.com/article/us-ford-motor-brazil-bolsonaro-idUSKBN29H224> (accessed 20.08.2021).

27. Toueg, Gabriel. Ford shuts all plants in Brazil, triggering war of narratives. *Anadolu Agency*. 12.01.2021. Available at: <https://www.aa.com.tr/en/americas/ford-shuts-all-plants-in-brazil-triggering-war-of-narratives/2106614> (accessed 20.08.2021).

28. Dirección General de Concesiones de Obras Públicas. Este sábado se publicó en el Diario Oficial el Decreto de Adjudicación de la Segunda Concesión Ruta 5 Tramo Talca-Chillán. Available at: <https://concesiones.mop.gob.cl/noticias/Paginas/DetalledeNoticias.aspx?item=792> (accessed 20.08.2021).

29. Boddewyn J.J., Brewer T.L. International-Business political behavior: new theoretical directions. *Academy of Management Review*, 1994, vol. 19, N 1, pp. 119-143.

30. Tatra Trucks investirá R\$ 102 mi para fazer caminhões no Paraná. *Estradao*. 10.09.2020. Available at: <https://estradao.estadao.com.br/caminhoes/tatra-trucks-investira-r-102-milhoes/> (accessed 20.08.2021).

31. Зайцев С.Ю. Модели взаимодействия транснациональных корпораций (ТНК) и современного государства. Дисс. канд. полит. наук. СПб, 2019, 338 с. [Zaitsev S.Y. Modeli vzaimodeistviya transnatsional'nykh korporatsii (TNK) i sovremennogo gosudarstva. Diss. kand. polit. nauk. [Models of interaction between transnational corporations (TNCs) and the modern state. Diss. cand. polit. sci.]. Saint-Petersburg, 2019, 338 p. (In Russ.).

32. Sony Brasil anuncia cierre de fábrica en la Zona Franca de Manaus. *Infobae*. 15.09.2020. Available at: <https://www.infobae.com/americas/agencias/2020/09/15/sony-brasil-anuncia-cierre-de-fabrica-en-la-zona-franca-de-manaos/> (accessed 20.08.2021).

33. Иванов К. Sony закрывает заводы в Бразилии. *Mobile Review*. 22.06.2021. [Ivanov K. Sony zakryvaet zavody v Brazili. Mobile Review, 22.06.2021. Available at: <https://mobile-review.com/news/sony-zakryvaet-zavody-v-brazili> (accessed 20.08.2021). (In Russ.).

34. Теперман В.А. Государство и бизнес в начале XXI в. *Латинская Америка*, М., 2009, № 7, сс. 49-69 [Teperman, V.A. Gosudarstvo i biznes v nachale XXI v. [State and business at the beginning of the XXI century]. *Latinskaya Amerika*, Moscow, 2009, N 7, pp. 49-69 (In Russ.).

35. Платошкин Н.Н. Венесуэла и Чавес: биография страны и человека. М., Издательство Московского гуманитарного университета, 2015, 458 с. [Platoshkin N.N. Venezuela i Chaves: biografiya strany i cheloveka [Venezuela and Chavez: biography of a country and a person]. Moscow, Publishing house of the Moscow University for the Humanities, 2015, 458 p. (In Russ.).

36. Яковлев П.П. Латинская Америка в глобальной схватке за нефть. *Латинская Америка*, 2019, № 12, сс. 6-21 [Yakovlev P.P. Latinskaya Amerika v global'noi skhvatke za nef' [Latin America in the Global Scramble for Oil]. *Latinskaya Amerika*, 2019, N 12, pp. 6-21 (In Russ.).

37. Bolivia's Nationalization of Oil and Gas. *Council on Foreign Relations*. 12.05.2006. Available at: <https://www.cfr.org/background/bolivias-nationalization-oil-and-gas> (accessed 20.08.2021).

38. Bolivia to extend Morales era: Correction. *Argus*. 28.08.2019. Available at: <https://www.argusmedia.com/en/news/2003037-bolivia-to-extend-morales-era-correction> (accessed 20.08.2021).
39. Achtenberg, Emily, Currents, Rebel. Nationalization, Bolivian Style: Morales Seizes Electric Grid, Boosts Oil Incentives. *Nacla*. 05.10.2012. Available at: <https://nacla.org/blog/2012/5/10/nationalization-bolivian-style-morales-seizes-electric-grid-boosts-oil-incentives> (accessed 20.08.2021).
40. Экс-президента Мексики Пенью Ньето обвинили в коррупции. *ТАСС*. 12.08.2020. Available at: <https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/9178449> (accessed 20.08.2021) (In Russ.).
41. Busemeyer M., Thelen K. Institutional Sources of Business Power. *World Politics*, Cambridge, 2020, vol. 72, issue 3, pp. 448-480.
42. The Sixth China-LAC Infrastructure Forum Was Held in Macao. Ministry of commerce people's republic of China. 04.12.2020. Available at: <http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/significantnews/202012/20201203020891.shtml> (accessed 20.08.2021).

Stanislav Y. Zaitsev (s.zaitsev@epsis.ru)

Cand. of political Sciences, junior researcher of the Department of political science of the Institute of history and social sciences, The Herzen State Pedagogical University of Russia

Moika River Emb. 48, 191186 St. Petersburg, Russian Federation

Features of interaction between the state and transnational corporations in the countries of Latin America

Abstract. The article examines the place of transnational corporations (TNCs) in the political process of Latin American countries, their interaction with state institutions and political actors. The purpose of the article is to identify the most characteristic features of the activities of TNCs in the political sphere in Latin America and their interaction with state institutions. Applying the main provisions of neo-institutional and network approaches, the author analyzes the key resources of TNCs and the possibility of using them to increase influence in the political sphere: converting financial assets into political resources; government support from the country of origin; effectiveness of introduction of innovations and implementation of innovative potential; access to the development of strategic industries; relatively low pressure from civil society. Among the various types of relationships between TNCs and the states of Latin America, it is proposed to distinguish cooperative, conflict and neutral, examples of such types are given. Particular attention is paid to the choice by corporations of bargaining and nonbargaining strategies of political behavior. The author concludes that the most characteristic features of the interaction of TNCs and state institutions in Latin America are the following: the desire of a state to control the activities of foreign companies on its territory; creation and support of multinational companies with state participation; striving for the nationalization of transnational business in the event of the establishment of authoritarian regimes.

Key words: transnational corporations, state, Latin America, Brazil, Venezuela, Chile, Mexico.

DOI: 10.31857/S0044748X0017493-1

Received 15.05.2021.