

*А.К. Акопянц*

## **УЧАСТИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В ПРОЦЕССАХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Конец XX – начало XXI века ознаменовались появлением новых, не имевших место ранее тенденций в международных отношениях. К ним с определенной долей уверенности можно отнести усиливающиеся процессы интеграции в разных регионах мира, а также появление новых акторов в мировой политике и экономике, например транснациональных корпораций (ТНК).

Как правило, эффективный процесс региональной интеграции, наблюдаемый на сегодняшний день, например в Европейском Союзе (ЕС), изначально основывается на экономической интеграции государств. Практика показывает, что определенную роль в этих процессах играют ТНК, как лидирующие хозяйственные субъекты наиболее развитых государств мира.

Какую же роль играют ТНК в мировой политике и экономике? Если говорить об экономическом могуществе, то в числе 100 крупнейших экономик мира 51 – это транснациональные компании и только 49 стран (в данном случае термин «экономика» применяется и к государству, и к ТНК). Американская корпорация Wall-Mart экономически крупнее 161-й страны мира, включая, к примеру, Израиль, Польшу или Грецию. Mitsubishi экономически могущественнее, чем 4-я по населению страна мира – Индонезия. Ford богаче Южной Африки, Toyota в своем развитии обгоняет ВВП Норвегии [1, 3].

Иная ситуация обстоит с рабочей силой. В 1996 году в 200 крупнейших ТНК было занято порядка 18,8 миллионов человек, при том, что общее число работоспособных граждан в мире приближается к трем миллиардам [2, 1]. Сегодня ситуация значительно не изменилась. Таким образом, в 200 ТНК работает менее ¼ процента от рабочих всего мира. ТНК оправдывают подобное несоответствие – объемом налогов, которые они платят в местные бюджеты и которые местные власти тратят на социальную сферу.

Имея в своих руках значительные капиталы, исследовательские центры и производственные мощности, политическую и социальную поддержку ТНК, так или иначе, оказывают воздействие на процессы международной жизни в том или ином регионе мира, а в ряде случаев и на глобальном уровне. Изначально экономические интересы проникают в политическую, социальную, межкультурную среду вызывая

структурные изменения в международной системе. Неслучайно многие ученые называют транснациональные компании одними из основных проводников процессов глобализации, интеграции и интернационализации в современном мире.

Одним из наиболее показательных примеров участия ТНК в процессах региональной интеграции является Европейский Союз.

После окончания Второй мировой войны европейские страны, экономика которых была фактически разрушена, вынуждены были кооперироваться для того, чтобы выжить в условиях международной конкуренции. С 1946 по 1958 гг. в Европе было сосредоточено 40% зарубежных филиалов иностранных ТНК, что создало разветвленную сеть макроэкономических связей [3, 32]. В то же самое время весомым аргументом для европейской интеграции стала необходимость противодействия полнейшему доминированию США в мировом хозяйстве. С восстановлением хозяйственного сектора в Европе и обретением экономического могущества начались последовательные процессы интеграции: зона свободной торговли; таможенный союз; общий рынок; экономический и валютный союзы.

Все это время западноевропейские ТНК создавали и продолжают создавать заводы, фабрики, лаборатории, привлекают рабочую силу и специалистов, проводят исследования, опытно-конструкторские работы по всей Европе. Открывая зарубежные филиалы, корпорации закономерно способствуют сближению национальных экономик в европейских странах, формированию реального хозяйственного комплекса со структурой и пропорциями, обращенными на потребности региона в целом. Торговля между филиалами естественным образом заставляет ТНК активно выступать за свободное перемещение товаров и услуг, введение единой транспортной и информационной политики в группировке, введение единой европейской валюты.

В 90-х годах начался новый этап развития европейских ТНК, который еще более углубил экономический аспект европейской интеграции. Характеризуется он двумя важными явлениями:

1) появлением постиндустриальных, европейских ТНК, таких, например, как Nokia и Vodafone. Эти корпорации в течение 10 лет создали филиалы во многих европейских странах. В 2000 году они вошли в список 100 крупнейших ТНК мира, при том, что только в 1999 году разместили свои акции на фондовых рынках [4, 11];

2) с начала 90-х происходит последовательный процесс слияний и поглощений мелких региональных европейских компаний крупными ТНК, что приводит к возникновению трансевропейских промышленных групп.

Аналитики прогнозируют, что через несколько лет в Европе останется, например не более трех металлургических гигантов: британская «Би Эс Кей Эйч», немецкая «Тиссен групп» и французская «Джисног». В будущем возможно возникновение «паневропейского» военного концерна в результате слияния 3-х европейских гигантов: «Даймлер-Бенц аэропейс» (Германия); «Бритиш аэропейс» (Великобритания) и «Аэропасьяль» (Франция) [5, 1-4].

Следует также отметить, что на сегодняшний день, по аналогии с европейскими ТНК, европейской интеграции способствуют и корпорации других стран, в частности США и Японии. Данным корпорациям, как и европейским, выгодно экономическая интеграция стран региона, поэтому количество американских и японских лоббистских групп в Брюсселе ничуть не уступает их европейским визави.

Важным аспектом европейской интеграции стало расширение ЕС на Восток. С приходом на новые рынки стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) западноевропейским компаниям необходимо было снижение тарифных барьеров и улучшение условий торговли с этими странами, что, в конечном итоге, и стало одной из причин объединения. После интеграции в Европейский Союз новых государств ЦВЕ в 2004 году большинство аналитиков заговорили об экспансии западноевропейских корпораций на новый для них рынок. В принципе в ЦВЕ есть свои ТНК, обладающие достаточно солидной капитализацией. Однако дело даже не в объеме иностранных активов или индексе транснационализации, по которым ТНК ЦВЕ существенно уступают своим западноевропейским визави. Дело в том, что в ЦВЕ ТНК в основном заняты в сфере электроэнергетики, транспорте и, в лучшем случае, фармацевтике. Примерами могут служить компании Hrvatska Elektroprivreda (Хорватия), Petrol Group (Словения), Petrom KG НМ Polska Miedz (Польша), занятые в нефтедобыче и переработке, угледобыче и электроэнергетики, а также Латвийская судоходная компания, Венгерская авиационная компания (Malev Hungarian Airlines) [6, 41]. Приход западноевропейских ТНК способен диверсифицировать экономику новых стран и поднять уровень экономического развития до среднеевропейского.

Европейский Союз – это объединение государств с высокой степенью интеграции. Наднациональные органы, такие как Европейская комиссия, Европейский парламент или Европейский суд способны принимать решения политического или экономического характера, обязательные для исполнения государствами-членами. Поэтому система взаимодействия ТНК и ЕС в какой-то мере схожа с принципами взаимодействия ТНК и национальных государств. Первые пытаются

лоббировать свои экономические интересы, в то время как вторые стараются соблюсти интересы общества и государства с одной стороны и непосредственно своих ТНК – с другой.

Действительно лоббизм один из наиболее важных аспектов взаимодействия ТНК и Европейского Союза, как региональной интеграционной группировки. Особую важность этому аспекту придает то, что он носит уже скорее не экономический, а политический характер. Брюссель – крупнейший мировой эпицентр лоббистской деятельности. Здесь зарегистрировано порядка 3000 тысяч лоббистских организаций разного толка. Из них 32% приходилось на европейские торговые федерации; 20% – на частные консалтинговые кабинеты; 13% – на представительства транснациональных корпораций; 11% – на европейские НПО; 10% – на национальные ассоциации предпринимателей и профобъединения; 6% – на представительства европейских регионов; 5% – на международные организации и 1% – на научно-исследовательские центры (think tanks). Общее число лоббистов приближается к 10 000 человек [7].

Европейская Комиссия официально разделяет лоббистов на коммерческих и некоммерческих, иначе можно говорить о ТНК и их представителях с одной стороны и НПО и профобъединениях с другой. Важным является то, что понятие лоббизм в европейской политике абсолютно легитимизировано и более того – считается крайне полезным. Основным инструментом лоббирования признается информация или экспертиза. Достаточно небольшой штат персонала еврокомиссий, насчитывающий порядка 27 тысяч человек не позволяет зачастую справиться с тем объемом работы, который выпадает на долю данного института, как главного «мотора» европейской интеграции. Мощнейшие ресурсы анализа, которыми обладают ТНК и другие лобби в Брюсселе, существенно облегчает работу европейским институтам власти. В результате функционеры ЕС и представители лобби проводят нечто вроде бартерных сделок, когда экспертизу меняют на то или иное необходимое решение.

Однако, помимо того, что представитель ТНК обладает экспертизой, он обязан суметь ее грамотно продать. Для этого он должен обладать соответствующей информацией: когда, кому и с какой целью это сделать. Поэтому лоббирование в консультативных комитетах ЕС – это, скорее, необходимость, нежели реальный инструмент решения вопросов. На самом деле наиболее важные вопросы европейской политики решаются в ресторанах и кафе «европейского квартала» Брюсселя.

Наиболее действенными для ТНК признаются 3 способа лоббирования своих интересов: 1) через европейские ассоциации (еврогруп-

пы); 2) через открытие собственных представительств в Брюсселе. Причем такую форму лобби могут позволить себе только крупнейшие ТНК; 3) через услуги частных консалтинговых кабинетов, т.е. фирм, фактическая деятельность которых сводится к услугам лоббирования.

Наряду с лоббированием ТНК своих интересов в Европейской Комиссии, Парламенте и Европейском Суде, производятся попытки контроля и регламентации деятельности ТНК в Европе. Эти попытки производят заинтересованные НПО и профсоюзы, которые опираются в своей деятельности на такой важный фактор, как общественное мнение. Первая попытка регулирования ТНК была предпринята в 1981 году после принятия Европейским парламентом «Доклада по угольной промышленности» (Carbon Report) [8]. Этот акт предусматривал развитие позитивной деятельности ТНК путем создания рамок международного сотрудничества через законодательства, многосторонние соглашения, своды законов и кооперации государств.

В том, что касается ТНК, предусматривается Добровольный Свод правил для исполнения корпорациями, который нацелен на защиту прав человека как в Европе, так и в развивающихся странах, принимающих дочерние предприятия ТНК.

В январе 1999 года Европейский парламент принял «Набор принципов, для европейских многонациональных компаний». Целью этих «принципов» стало создание «европейской платформы для мониторинга деятельности ТНК» в том, что касается прав человека, защиты окружающей среды и т.д. Принципы ясно дают понять, что Свод правил для исполнения ТНК Европы по правам человека, основывается на Декларации Международной организации труда касательно принципов деятельности ТНК, Декларации прав человека на рабочем месте, Всеобщей декларации прав человека, руководствах ОЭСР для многонациональных корпораций и Своде правил ЕС о труде [9].

Следует отметить, что Европейская комиссия и Совет не одобрили предложенные Парламентом принципы, поскольку лобби ТНК в Европе, скорее, выступает за добровольные принципы выполнения обязательств по правам человека или другим схожим проблемам, нежели за некую официально закрепленную законодательную базу.

Сегодня очевиден тот факт, что органам ЕС необходимо все-таки создать единый свод правил для европейских ТНК и других предприятий. В принципе, в ЕС существуют наднациональные органы контроля над деятельностью ТНК в области экологии и прав человека. Особо здесь можно выделить Европейский Совет и Совет по занятости и социальной политике.

Европейские структуры сегодня обращают особое внимание на возможность монополизации рынка некоторыми европейскими группами в результате слияний и поглощений. Зачастую здесь сталкиваются интересы Европейского суда и Европейской комиссии. Например, в 2002 году Европейский суд наложил вето сразу на несколько антимонопольных решений, принятых Комиссией. В первую очередь это касается покупки американской компанией General Electric английской Honeywell inc., слияния английских компаний My Travel Group PLC и First Chice Holidays PLC, а также объединения двух французских компаний, занимающихся производством электронного оборудования. Кроме того, были наложены запреты на решения некоторых правительств по антимонопольным вопросам [10]. Здесь не без оснований можно говорить о лоббизме на уровне двух ключевых структур ЕС.

Важным представляется также отметить экологическую и информационную политику органов ЕС в отношении ТНК. В сфере экологии ЕС пристально следит за соблюдением компаниями решений всемирного саммита по устойчивому развитию в Йоханнесбурге, согласно которому международное сообщество должно обеспечить социальную ответственность ТНК в целях устойчивого развития. Информационная безопасность основывается на «Директиве ЕС по защите информации» 1998 года и касается и иностранных ТНК, и европейских, действующих на территории Союза [11, 8].

### *Библиографический список*

1. **Anderson, S., Cavanagh, J.** Top 200: Rise of Global Corporate Power [Text] / S. Anderson, J. Cavanagh // Corporate Watch. – 2000.
2. «Fortune». Statistics. August 6 1996.
3. **Borchard, K.** European integration. Origins and Growth of EU [Text] / K. Borchard. – Brussels, 1995.
4. На рынке мобильной связи стран Западной Европы [Текст] // БИКИ. – 2001. – № 24.
5. ЮНКТАД о слияниях и поглощениях [Текст] // БИКИ. – 2001. – № 52.
6. UNCTAD.World Investment Report 2003 Vol.VIII.CEE.
7. Представительство интересов российского бизнеса в Европейском Союзе// <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/gtmarket/2007/924>
8. EU Carbon Report 1981// [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)
9. Set of proposals: «Towards a European Code of Conduct»// [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)
10. **Pfanner, E.** European Court Reverses Merger [Text] / E. Pfanner // Rest.Int.Herald Tribune. October 23 2001// [www.globalpolicy.inc.org](http://www.globalpolicy.inc.org)
11. **Yan, Liu.** Guidelines for US MNC's in respond to Privacy Protection Directive [Text] / L. Yan. – San Francisco, 2002.