

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

На правах рукописи

ЧАЙКОВСКАЯ ИРИНА СЕРГЕЕВНА

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА И
ИНОСТРАННЫХ ТНК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ
(НА ПРИМЕРЕ ПАРФЮМЕРНО-КОСМЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ)**

Специальность 5.5.2. Политические институты, процессы, технологии

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени

кандидата политических наук

Научный руководитель -
доктор политических наук, профессор,
Ильичева Людмила Ефимовна

Москва – 2026

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Теоретико – методологические основы исследования взаимодействия государства и иностранных транснациональных корпораций	26
1.1. Теоретико-методологические подходы к анализу политического взаимодействия государства с иностранными транснациональными корпорациями	26
1.2. Формирование групп интересов и становление бизнес-корпораций в постсоветской России	41
1.3. Модели и практики взаимодействия института государства и иностранных транснациональных корпораций: мировой опыт и российская специфика	54
Глава 2. Институционализация взаимодействия российского государства и иностранных транснациональных корпораций парфюмерно-косметической отрасли в период 1992–2025 гг.	71
2.1. Интересы и мотивация российского государства и иностранных транснациональных корпораций в отношении парфюмерно-косметической отрасли	71
2.2. Основные этапы взаимодействия российского государства и иностранных транснациональных корпораций парфюмерно-косметической отрасли	88
2.3. Таргетирование рисков российского государства при взаимодействии с иностранными транснациональными корпорациями парфюмерно-косметической отрасли	103
Глава 3. Совершенствование интеракционизма российского государства и иностранных транснациональных корпораций в обеспечении институциональных изменений парфюмерно-косметической отрасли и технологического суверенитета страны	122
3.1. Иностранные транснациональные корпорации парфюмерно-косметической отрасли как политические акторы в современной России	122
3.2. Актуальные тенденции во взаимодействии российского государства и иностранных транснациональных корпораций парфюмерно-косметической отрасли в условиях интенсификации экономических санкций и внешнего давления	137
3.3. Создание социально-экономических и политических условий в Российской Федерации для локализации парфюмерно-косметических производств	150
Заключение	170
Список использованной литературы	178
Приложения	201

Введение

Актуальность темы исследования. Исследование взаимодействия (интеракционизма) российского государства и иностранных транснациональных корпораций (далее ТНК) (корпорации, иностранные корпорации, иностранные инвесторы, компании, иностранные компании, иностранный бизнес) на примере парфюмерно-косметической отрасли имеет особую актуальность в контексте реалий современного мирового и отечественного развития.

Сотрудничество с иностранными ТНК (транзакционизм, политические сделки) способствует достижению целей социально-экономического развития, стоящих перед нашей страной на современном этапе, в том числе, в отношении парфюмерно-косметической отрасли, по следующим причинам:

1) Необходимость поддержания высоких темпов социально-экономического развития в условиях Четвертой промышленной революции, характеризуемой интеграцией цифровых технологий, интернета вещей, искусственного интеллекта, больших данных и других передовых технологий в производственные процессы, требует от государства адаптации к современным технологическим реалиям. Это привносит новые ценности и трансформирует подходы к бизнесу, производству и обществу в целом. Сотрудничество с ТНК, стоящими на передовой линии пятого и шестого технологических укладов, способствует достижению целей социально-экономического развития государства посредством интеграции ценностей Четвёртой промышленной революции в отечественную корпоративную культуру.

2) Сотрудничество государства и ТНК создаёт условия для локализации производств иностранных корпораций на территории Российской Федерации, что позволяет повысить уровень отечественного промышленного производства и способствует усилению экономической безопасности страны, особенно при условии

локализации сквозных технологий, подразумевающих организацию производств не только готовой продукции, но и сырья для её производства. В контексте парфюмерно-косметической отрасли это соответствует стратегии импортозамещения в рамках государственной промышленной политики, а также задачам федерального проекта «Развитие производства химической продукции», являющегося частью национального проекта «Новые материалы и химия» [257].

3) Локализация высокотехнологичных производств ТНК позволяет сократить технологическое отставание и способствует обеспечению технологического суверенитета и достижению технологического лидерства нашей страны. Перед Российской Федерацией стоит задача обеспечения технологического суверенитета в степени, достаточной для обеспечения национальной безопасности, где одним из ключевых факторов является производство на своей территории товаров первой необходимости [2]. К данным товарам относятся некоторые виды парфюмерно-косметической продукции, используемые для удовлетворения ежедневных гигиенических потребностей граждан, без чего немыслимо поддержание здорового образа жизни населения и санитарно-гигиенической безопасности государства.

4) Развитие парфюмерно-косметической отрасли, в том числе, посредством сотрудничества с иностранными ТНК, свидетельствует о технологическом развитии страны и эффективности государственной промышленной политики, а также о приращении общего блага, положительном имидже государства внутри страны и на международной арене. При этом государство, которое не может наладить выпуск парфюмерно-косметической продукции, будь то отечественных или иностранных брендов, является, как минимум, объектом критики. Дефицит на товарных рынках, включая парфюмерию и косметику свидетельствует об экономических и политико-управленческих проблемах государства, приводя к снижению доверия и поддержки власти со стороны населения.

Однако, сотрудничество с иностранными ТНК сопровождается существенными рисками для принимающих государств, включая Российскую Федерацию. Одним из них является политическое давление на принимающие государства, например, вследствие одностороннего отказа корпораций от исполнения взятых на себя обязательств перед государством и обществом. Так, в период интенсификации санкций и внешнего давления в отношении нашей страны, многие ТНК, преимущественно из недружественных стран [16], ограничили или прекратили деловую активность на территории Российской Федерации, мотивируя свои решения политическими причинами. Следовательно, в некоторых ситуациях ТНК могут выступать в качестве инструмента политического давления на принимающие государства, что целесообразно учитывать при разработке новых подходов к взаимодействию российского государства с иностранными корпорациями в условиях новой социально-политической реальности.

Необходимо принимать во внимание, что новая социально-политическая реальность предполагает развитие торгово-экономических связей и углубление сотрудничества Российской Федерации со странами, не являющимися недружественными (далее: дружественные страны). Данные обстоятельства открывают перспективы для сотрудничества российского государства с корпорациями этих стран, условия и механизмы которого необходимо разработать.

Помимо этого, со стороны ряда ТНК, прекративших свою деятельность на российском рынке в период интенсификации санкций и внешнего давления, наблюдается интерес к её возобновлению. Взаимодействие с такими корпорациями требует взвешенного подхода со стороны государства, основанного на четких критериях возобновления деятельности на территории Российской Федерации для ТНК, покинувших наш рынок, в контексте защиты национальных интересов и обеспечения государственной безопасности.

Особого внимания требуют иностранные ТНК из недружественных стран, которые, несмотря на санкции и внешнее давление, продолжают деловую активность на территории нашей страны, в том числе в парфюмерно-косметической отрасли. Вопрос об использовании особых моделей и условий взаимодействия российского государства с ТНК, доказавшими свою лояльность и надёжность, на сегодняшний день остается нерешенным.

Таким образом, прежний подход российского государства к взаимодействию с ТНК, основанный на едином принципе «открытых дверей» для всех иностранных инвесторов, нуждается в пересмотре с учетом новых социально-политических реалий, актуальных целей и задач государственного социально-экономического развития, трансформирующихся в условиях современных вызовов и угроз, что обуславливает особую значимость темы настоящего исследования. Данная постановка задачи требует глубокого исследования генезиса политического взаимодействия российского государства и иностранных ТНК и выработки рекомендаций по совершенствованию данного процесса.

Хронологические и географические рамки исследования. Исследование взаимодействия российского государства и иностранных ТНК парфюмерно-косметической отрасли осуществляется в пространственно-временном континууме с 1992 по 2025 гг. на всей территории Российской Федерации с опорой на эмпирический материал по тем регионам, в которых располагаются производственные активы и предприятия иностранных корпораций парфюмерно-косметической отрасли (Тульская, Калужская, Московская области, г. Санкт-Петербург и др.).

Степень научной разработанности проблемы. Всестороннее изучение темы политического взаимодействия российского государства и иностранных ТНК парфюмерно-косметической отрасли требует обращения к различным работам, которые можно представить в виде нескольких групп научных исследований.

Первая группа включает работы по проблематике взаимодействия (Г.Блумер, А.Б.Гофман, Дж.Г.Мид, Е.Н.Шульга [45, 62, 113, 166] и др.), заложившие методологический фундамент для исследования интеракционизма в рамках различных научных областей, а также работы, посвященные исследованию поля политики и политического пространства (П.Бурдьё, С.А.Глузман, С.В.Наумов, И.Ю.Окунев, Г.В.Пушкарева, Н.Флигстин и Д.Макадам, К.Шмитт [50, 57, 115, 121, 134, 135, 157, 164] и др.), синтез которых позволяет представить процесс взаимодействия государства и бизнеса как политическое взаимодействие в рамках политического пространства, в котором конструируются значения, статусы, отношения и переопределяется социально-политическая реальность.

Вторая группа связана с исследованиями государства, в том числе в контексте его политического поведения по отношению к другим акторам политической системы. Это работы таких авторов как Ф.Блок, П.Бурдьё, Д.И.Гранин, Б.Джессоп, В.Долфсма, Г.Еллинек, Р.Лахман, А.Мартинелли, Ж.Маритен, М.Маццукато, А.Я.Рубинштейн и А.Е.Городецкий и Р.С.Гринберг, А.И.Соловьев, Дж.Дж.Стиглер, Ч.Тилли, А.Л.Хиллман, Д.Хэлд, К.Шмитт, Э.ДеЯсаи [35, 44, 49, 50, 59, 64, 69, 73, 78, 104, 107, 105, 111, 145, 147, 152, 160, 188, 163, 173] и др. В данном контексте, специфика постсоветской России изучалась такими исследователями как М.Н.Афанасьев, В.Т.Завьялов, Л.Е.Ильичева, С.И.Каспэ, Г.В.Колодко, А.В.Лапин, Я.Ш.Паппэ, С.П.Перегудов, И.С.Семененко, И.Г.Яковенко [38, 80, 84, 88, 94, 101, 125, 128, 129, 142, 172] и др. Вариативность трактовок понятия государства и его функций позволяет сделать вывод о комплексности и многомерности стоящих перед государством задач и вызовов, а также возможностях и ограничениях экономической политики для достижения целей государственного развития.

Третья группа представлена работами по группам интересов и группам давления, которые реализуют свои акции, транзакции и интеракции в рамках

политических процессов. Данная группа объединяет работы зарубежных авторов, внёсших большой вклад в становление и разработку теории групп интересов, а также труды отечественных исследователей, посвященные генезису групп интересов в современной России, в том числе моделям взаимодействия данных групп и государства на федеральном и региональном уровнях. Это работы таких исследователей как А.Бентли, А.Л.Берлин и Г.Э.Григор, А.А.Дегтярёв, Т.Г.Долгопятова и И.Ивасаки и А.А.Яковлев, М.Дюверже, В.Т.Завьялов, В.Зомбарт, Л.Е.Ильичева, И.Кирцнер, Г.Клайн, Н.Ю.Лапина, В.Ойкен, М.Олсон, А.В.Павроз, Я.Ш.Паппэ С.П.Перегулов, С.В.Расторгуев, Д.Рашкофф, И.С.Семененко, В.И.Толстых, Д.Трумэн, А.О.Хиршман, Н.В.Шуленина и Д.А.Ваяс [176, 42, 36, 72, 75, 80, 82, 83, 89, 91, 103, 120, 122, 123, 125, 128, 129, 136, 137, 142, 153, 203, 161, 165] и др.

Четвертая группа представляет собой работы, посвященные слабо изученной теме – парфюмерно-косметической отрасли Российской Федерации (Т.А.Гладенкова, С.С.Матело, А.М.Петрова, Д.Д.Середкина [56, 109, 131, 143] и др.), которая исследуется с точки зрения феноменологии (Э.Гуссерль, Ж.Деррида, М.Мерло-Понти, К.В.Молчанов, А.Шюц [66, 68, 112, 114, 167] и др.).

Пятая группа научных исследований изучает проблематику функционирования институтов, включая общественные ассоциации бизнеса, формирующие формальные и неформальные формы и правила взаимодействия власти и бизнеса. Это работы таких исследователей как П.Бергер и Т.Лукман, О.Э.Бессонова, А.Е.Городецкий, А.Грейф, И.Е.Дискин, М.Дуглас, Д.Марч и Д.Ольсен, Д.Норт, Р.М.Нуреев, П.В.Панов, Б.Родстайн, И.И.Смотрецкая и С.В.Козлова, Дж.Ходжсон, Т.Эггертсон, Ю.Эльстер [41, 43, 59, 65, 70, 71, 74, 196, 118, 119, 124, 138, 85, 162, 168, 169] и др. Несмотря на несовершенства институтов и проблемы их функционирования, именно ими задаются возможности и границы

государственных реформ, способствующих преодолению стратегических вызовов государственного развития.

Шестая группа объединяет работы, посвященные теории становления и развития транснациональных корпораций. Большой вклад в развитие данного направления внесли отечественные и зарубежные специалисты, изучавшие проблематику функционирования ТНК как экономических агентов. Это труды Р.Вернона, Дж.Гэлбрейта, Дж.Даннинга, Л.М.Капустиной и О.Д.Фальченко, Ч.Киндлбергера, Х.В.Перлмуттера, Е.Н.Петрушкевич, Ст.Хаймера [204, 67, 183, 81, 205, 200, 132, 86, 190] и др.

Исследования, посвященные анализу деятельности ТНК как политических акторов, в основном, касаются участия ТНК в политических процессах на международном уровне, а также деятельности транснациональных элит. Это работы таких отечественных и зарубежных исследователей как А.А.Евсюков, С.Дж.Кобрин, А.П.Кочетков, Х.Б.Кристенсен, Н.О.Юдин [77, 192, 97, 180, 170] и других авторов.

Теоретические аспекты участия иностранных ТНК в политических процессах на уровне принимающих государств нашли отражение в трудах таких зарубежных исследователей как Дж.Дж.Боддевин, М.А.ДеВилья, А.Дж.Хиллман, С.Р.Кеннеди [177-179, 181, 189, 191] и др., однако, практические разработки в данной области немногочисленны, при этом еще более редкими являются работы, учитывающие российскую специфику. Следует отметить диссертационные исследования отечественных политологов С.Ю.Зайцева, К.Ю.Киселя, К.С.Крюковой, [81, 90, 99], посвященные различным аспектам взаимодействия транснационального бизнеса и принимающих государств, в том числе, Российской Федерации, а также работу А.С.Тетерюка [151], раскрывшего специфику стратегии и тактики ТНК в воздействии на политические решения российской фармацевтической отрасли.

При этом исследования касательно взаимодействия российского государства и ТНК в период санкций и внешнего давления в отношении нашей страны, в

основном, представляют статистические данные по изменению бизнес-стратегий иностранных корпораций. Это работы таких специалистов как Т.Балюк, И.Гурков, Т.Деберж, М.Дж.Мол, П.С.Пател, О.Харт, [175, 186, 182, 198, 199, 187] и др. Исследований, посвященных анализу политического взаимодействия сторон в данный период, нами не обнаружено.

Анализ степени научной разработанности темы диссертационного исследования показал, что различные аспекты взаимодействия иностранных ТНК и принимающих государств, в том числе, Российской Федерации, попадают в фокус политологических исследований нечасто, при этом еще более редкими являются исследования, раскрывающие специфику конкретных отраслей, а также особенности данного взаимодействия в условиях санкций и внешнего давления в отношении Российской Федерации. Это указывает на необходимость исследования темы взаимодействия российского государства и иностранных ТНК на примере парфюмерно-косметической отрасли в условиях современных вызовов и угроз.

Объект исследования: политическое взаимодействие российского государства и иностранных транснациональных корпораций.

Предмет исследования: механизмы, технологии, цели и особенности политического взаимодействия российского государства и иностранных транснациональных корпораций парфюмерно-косметической отрасли в условиях современных вызовов и угроз.

Цель исследования: выявить механизмы и технологии политического взаимодействия российского государства и иностранных транснациональных корпораций парфюмерно-косметической отрасли, разработать рекомендации по совершенствованию этого взаимодействия в условиях современных вызовов и угроз.

Для достижения цели были поставлены и решены следующие **задачи**:

- 1) раскрыть теоретико-методологические основы исследования политического взаимодействия государства и иностранных ТНК;

- 2) определить особенности процессов формирования групп интересов и становления бизнес-корпораций в постсоветской России;
- 3) обосновать применимость теории символического интеракционизма для исследования взаимодействия российского государства и иностранных ТНК в условиях санкций и внешнего давления;
- 4) выявить модели взаимодействия российского государства и иностранных ТНК парфюмерно-косметической отрасли в период 1992–2025 гг.;
- 5) систематизировать факторы влияния на решения иностранных ТНК о прекращении деловой активности на территории Российской Федерации в период санкций и внешнего давления при отсутствии правовых ограничений;
- 6) выявить актуальные тенденции во взаимодействии российского государства и иностранных ТНК парфюмерно-косметической отрасли РФ в условиях экономических санкций и внешнего давления;
- 7) произвести систематизацию рисков российского государства, возникающих при взаимодействии с иностранными корпорациями парфюмерно-косметической отрасли;
- 8) разработать матрицу оценивания потенциального вклада инвестиционных проектов иностранных ТНК в достижение целей социально-экономического развития Российской Федерации;
- 9) выявить пути совершенствования политического взаимодействия российского государства и иностранных ТНК в условиях современных вызовов и угроз.

Гипотеза настоящего исследования заключается в том, что в условиях современных вызовов и угроз, интеракционизм российского государства и иностранных ТНК в парфюмерно-косметической отрасли целесообразно осуществлять в виде транзакции «рынок в обмен на технологии», что будет способствовать достижению целей социально-экономического развития Российской Федерации.

Федерации и позволит реализовать политико-экономические интересы российского государства.

Теоретико-методологическую основу исследования составили работы отечественных и зарубежных авторов, посвященные теории и методологии политологического анализа процессов взаимодействия государства и бизнеса, в том числе иностранных ТНК, включая теорию символического интеракционизма, теорию групп интересов, концепцию корпоративной политической активности ТНК и проч.

В качестве основного методологического концепта исследования выбран концепт символического интеракционизма, позволяющий учесть специфику взаимодействия иностранных ТНК и российского государства в период санкций и внешнего давления в отношении нашей страны. Для рассмотрения взаимодействия данных акторов в ракурсе теории символического интеракционизма используется триада понятий 1) акции (действия, коллективные действия), 2) транзакции (сделки, политические сделки) и 3) интеракции (взаимодействия) и задействуются плюралистическая и корпоративистская теории.

Вспомогательными концептами исследования являются 1) институт государства и политика, 2) бизнес-корпорации, включая феномен ТНК, как акторы политической системы, 3) парфюмерно-косметическая промышленность в общенациональной экономической системе, 4) модернизация, 5) технологический суверенитет РФ как компонент совокупного суверенитета политики.

Методологическую основу исследования составили:

- 1) философские и общенаучные методы, такие как:
 - диалектический метод, примененный для анализа формирования групп интересов, включая структуры иностранных ТНК, в постсоветской России;
 - исторический метод, использованный для анализа динамики развития взаимодействия российского государства и иностранных ТНК;

- сравнительный метод, позволивший определить интересы и мотивацию российского государства и иностранных ТНК касательно парфюмерно-косметической сферы на в различные периоды, а также выявить факторы влияния на политическое поведение иностранных ТНК в период санкций и внешнего давления;

- структурно-функциональный метод, использованный для раскрытия сущностных характеристик ТНК как участников политических процессов;

- системно-деятельностный метод, обращение к которому позволило представить интеракционизм российского государства и иностранных ТНК как целостную систему взаимодействий, составляющих циклический многостадийный политический процесс, выявить модели и тенденции развития данного взаимодействия, а также разработать модель принятия решений касательно условий взаимодействия российского государства и иностранных ТНК;

2) частнонаучные методы политологического анализа, такие как:

- метод «кейс-стади» [case-study], примененный в анализе конкретных ситуаций политического взаимодействия государства и иностранных ТНК;

- метод качественного контент-анализа, использованный для изучения нормативно-правовых актов по теме исследования;

- метод мониторинга средств массовой информации, позволивший выявить особенности политического поведения иностранных ТНК парфюмерно-косметической отрасли в различные периоды.

Эмпирическую основу исследования составили:

- итоги исследования материалов печатных и электронных СМИ, публикаций периодической печати и бизнес-литературы, посвященных истории и современному состоянию взаимодействия российского государства и иностранных ТНК;

- результаты контент-анализа нормативно-правовых актов Российской Федерации, регулирующих государственную политику в отношении

инвестиционной деятельности, нормативно-правовых актов Российской Федерации и Евразийского Экономического Союза по регулированию парфюмерно-косметической отрасли, а также нормативно-правовых актов зарубежных государств, касательно парфюмерно-косметической отрасли и санкционных ограничений в отношении Российской Федерации;

- итоги обобщения официальных информационно-аналитических изданий федеральных органов государственной власти Российской Федерации, данных аналитических исследований и информационно-аналитических материалов международных организаций (ЦСР, ООН, ЮНКТАД и др.) и т. д.

Область диссертационного исследования соответствует пункту 5. Политическое поведение и участие: артикуляция, агрегирование интересов, формы мобилизации и пункту 9. Государство как политический институт: структура, функции, типы и разновидности паспорта научной специальности 5.5.2. Политические институты, процессы, технологии.

Научная новизна исследования выражена в следующем:

1) Доказана обоснованность применения теории символического интеракционизма для исследования взаимодействия российского государства и иностранных ТНК в современных условиях.

2) Выявлены, на основании системно-деятельностного анализа, модели взаимодействия российского государства и иностранных ТНК парфюмерно-косметической отрасли в период 1992–2025 гг.;

3) На основе предложенной системы универсальных критериев оценки инвестиционных проектов иностранных ТНК, разработана матрица оценивания потенциального вклада их инвестиционных проектов в достижение целей социально-экономического развития Российской Федерации.

4) Произведена систематизация факторов, влияющих на прекращения деловой активности иностранных ТНК на территории Российской Федерации в период

интенсификации санкций и внешнего давления, при отсутствии правовых ограничений.

5) Разработана балльно-рейтинговая система оценки деятельности иностранных ТНК на территории Российской Федерации в период санкций и внешнего давления, позволяющая подразделять корпорации на дружественные, нейтральные и недружественные с целью применения дифференцированных условий взаимодействия российского государства с ними.

6) Выявлены пути совершенствования политического взаимодействия российского государства и иностранных ТНК в условиях актуальных вызовов и угроз.

7) Разработаны, на основе выявленных особенностей современного состояния развития отечественной парфюмерно-косметической отрасли, рекомендации по совершенствованию взаимодействия российского государства с иностранными парфюмерно-косметическими ТНК в современных условиях.

Положения, выносимые на защиту:

1) Исследование взаимодействия российского государства и иностранных ТНК в современных условиях целесообразно осуществлять в рамках теории символического интеракционизма. Данный подход позволит учесть следующие особенности взаимодействия (интеракционизма) сторон, характерные для периода санкций и внешнего давления в отношении Российской Федерации:

- роли и идентичности сторон не являются строго определенными, а конструируются в процессе интеракций, при этом большое значение имеют ответные акции (действия);
- интеракции становятся персонафицированными, многообразие реакций и моделей поведения обуславливает неэффективность унифицированных подходов;

- повышается роль российского подразделения ТНК (GR-департамента), от компетенций которого зависит успешное согласование условий ведения деятельности российского представительства ТНК в условиях высокого уровня вмешательства государства в бизнес-процессы корпораций.

2) Взаимодействие российского государства и иностранных ТНК парфюмерно-косметической отрасли в период с 1992 по 2025 гг. может быть представлено в виде модели равноправного партнерства (с 1992 по 2004 гг.) и дирижистской модели, в которой государство является доминирующей стороной (с 2005 по 2025 гг.), при этом доминирующая роль государства со временем усиливается. Данные модели формируются в различных внешне- и внутривнутриполитических условиях, под влиянием которых происходит трансформация интересов сторон.

3) Разработанная матрица оценивания потенциального вклада инвестиционных проектов иностранных ТНК в достижение целей социально-экономического развития Российской Федерации основана авторской системе универсальных критериев. Данными критериями являются: обеспечение трансфера приоритетных технологий, обеспечение роботизации производств, формирование высокопроизводительных рабочих мест, экспортный потенциал инвестиционного проекта, обеспечение локализации компонентной базы, инвестирование в НИОКР, экологическая безопасность производств, соблюдение требований в области охраны труда и социальных гарантий сотрудников, совершенствование профессиональной подготовки российских специалистов, поддержка социальных проектов в регионе присутствия. Использование матрицы оценивания потенциального вклада инвестиционных проектов иностранных ТНК в достижение целей социально-экономического развития Российской Федерации позволяет ранжировать инвестиционные проекты на разрешенные и неразрешенные к реализации, а также дифференцировать разрешенные проекты по степени приоритетности.

4) Произведённый анализ деятельности иностранных ТНК на территории Российской Федерации в период интенсификации санкций и внешнего давления позволил выделить 2 группы факторов влияния на прекращение их деловой активности в случаях отсутствия правовых ограничений:

- экзогенные факторы, связанные с деятельностью иностранных ТНК в других странах (политическое давление со стороны правительств стран базирования и международных политических акторов, социально-экономическое давление со стороны гражданских обществ и бизнес-партнеров);
- корпоративные факторы, связанные с особенностями внутренней среды иностранных ТНК (значимость российского рынка для ТНК по сравнению с другими рынками, общество и государство которых занимают антироссийскую позицию, известность фирмы, корпоративные ценности, социальные обязательства перед российскими сотрудниками и партнерами, а также субъективные мотивы и политические взгляды руководства ТНК).

Влияние данных факторов необходимо учитывать при выработке подходов к взаимодействию российского государства и иностранных ТНК.

5) Разработанная балльно-рейтинговая система оценки деятельности иностранных ТНК на территории Российской Федерации в период санкций и внешнего давления основана на анализе динамики производственных (поставляемых) объемов продукции, величины налоговых отчислений, среднесписочной численности сотрудников, с учетом наличия/отсутствия факта нанесения ущерба экономике Российской Федерации в виде необоснованных отказов от исполнения обязательств перед партнёрами и сотрудниками и совершения прочих недружественных действий. Применение балльно-рейтинговой системы позволяет подразделять корпорации на дружественные, нейтральные и недружественные для внедрения в политико-управленческую практику различных подходов к взаимодействию с ними (использование различных форм и механизмов

взаимодействия, наделение ТНК некоторыми преференциями, либо требование о компенсации ущерба, нанесенного экономике нашей страны).

б) Пути совершенствования политического взаимодействия российского государства и иностранных ТНК в условиях современных вызовов и угроз состоят в следующем:

- Осуществлять взаимодействие с использованием модели государственного дирижизма на основе индивидуального подхода к конкретной ТНК, исходя из степени заинтересованности государства в сотрудничестве с ней.
- Производить системную оценку потенциального вклада инвестиционных проектов иностранных ТНК в достижение целей социально-экономического развития Российской Федерации, на основе которой классифицировать инвестиционные проекты на разрешенные и неразрешенные к реализации на территории Российской Федерации, а также дифференцировать разрешенные к реализации проекты по степени приоритетности.
- По результатам оценки деятельности иностранных ТНК на территории Российской Федерации в период интенсификации санкций и внешнего давления, дифференцировать иностранные ТНК на группы, сотрудничество с которыми осуществлять посредством использования различных форм взаимодействия (ГЧП, СП, специальные инвестиционные соглашения).
- Определять условия сотрудничества (доступные ТНК преференции, либо выполнение ими дополнительных условий) с учетом современного состояния развития отечественной отрасли, приоритетности инвестиционных проектов, а также результатов оценки деятельности ТНК на территории Российской Федерации в период интенсификации санкций и внешнего давления.

7) Современное состояние развития отечественной парфюмерно-косметической отрасли характеризуется следующими особенностями:

- Наличие широкого спектра отечественных производственных технологий и научно-исследовательских разработок.
- Сложная институциональная среда, обусловленная особой конфигурацией бизнес-акторов (отечественные производители, продолжающие деловую активность иностранные ТНК, отечественные компании, ставшие собственниками производственных активов иностранных ТНК, покинувших российский рынок).

Данные особенности обуславливают целесообразность специальных рекомендаций по совершенствованию взаимодействия российского государства и иностранных ТНК применительно к парфюмерно-косметической отрасли в условиях современных вызовов и угроз:

- Ограничение допускаемых к реализации инвестиционных проектов иностранных ТНК только высокоприоритетными проектами, способными оказывать наибольший положительный эффект на социально-экономическое развитие нашей страны.
- Смягчение мер государственного регулирования в отношении дружественных иностранных ТНК, продолжающих деятельность на территории Российской Федерации.

Теоретическая значимость работы определяется тем, что в ней:

- обосновано применение теории символического интеракционизма для исследования взаимодействия российского государства и иностранных ТНК парфюмерно-косметической отрасли в современных условиях;

- произведена систематизация опыта политического взаимодействия российского государства и иностранных ТНК на примере парфюмерно-косметической отрасли в период 1992–2025 гг.;

- выявлены, описаны и систематизированы модели взаимодействия российского государства и иностранных ТНК парфюмерно-косметической отрасли, характерные для различных периодов взаимодействия сторон с 1992 по 2025 гг.;

- описаны особенности взаимодействия российского государства и иностранных ТНК парфюмерно-косметической отрасли в периоды кризисов (пандемия коронавирусной инфекции COVID-19, период интенсификации санкций и внешнего давления в отношении Российской Федерации);

- определены актуальные тенденции взаимодействия российского государства и иностранных ТНК парфюмерно-косметической отрасли в период санкций и внешнего давления;

- выявлены особенности современного состояния развития отечественной парфюмерно-косметической отрасли;

- систематизированы риски государства, сопутствующие взаимодействию с иностранными ТНК парфюмерно-косметической отрасли, а также факторы влияния на политическое поведение иностранных ТНК в период интенсификации санкций и внешнего давления.

Практическая значимость диссертационного исследования состоит в том, что его результаты и выводы могут быть использованы Федеральными органами исполнительной власти Российской Федерации в целях совершенствования взаимодействия государства и иностранных ТНК в различных отраслях, в том числе, в парфюмерно-косметической отрасли, в условиях современных вызовов и угроз. В частности, разработанные рекомендации могут быть полезны в законотворческой деятельности Федеральных органов исполнительной власти при формировании стратегических положений государственной инвестиционной политики касательно прямых иностранных инвестиций.

Результаты и выводы исследования могут найти применение в процессах принятия государственных решений касательно возможности допуска

инвестиционных проектов иностранных ТНК к реализации на территории Российской Федерации посредством оценки их вклада в достижение целей социально-экономического развития государства. Внедрение в практику разработанных рекомендаций по взаимодействию российского государства и иностранных ТНК позволит органам Федеральной исполнительной власти на практике реализовывать дифференцированный подход к взаимодействию с иностранными инвесторами, предполагающий разрешительный порядок реализации инвестиционных проектов, а также различные условия и формы взаимодействия.

Материалы работы могут быть полезны практикующим GR-менеджерам и использоваться для чтения курсов высшей школы по политологии и государственному управлению, охватывающих сферу взаимодействия власти и бизнеса, в рамках программ дополнительного профессионального образования по GR-менеджменту, а также при подготовке к научно – практическим конференциям и круглым столам, посвященным проблематике взаимодействия власти и бизнеса, включая иностранные ТНК.

Апробация результатов исследования.

Основные результаты представленного диссертационного исследования изложены автором в пяти научных статьях, опубликованных в изданиях, рекомендованных ВАК при Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации, объемом 4,8 п.л.:

1. Чайковская И.С., Ильичева М.В. Образ будущего государства: новый подход к интерпретации // Власть. – 2026. –Т.34, № 1. – С. 148–162 (1,4 п.л., из них автор. 1,3 п.л.).

2. Чайковская И.С. Сущностные характеристики транснациональной корпорации как объекта политологического анализа // Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки. – 2025. – № 1. – С. 11–22 (0,8 п.л.).

3. Чайковская И.С., Лапин А.В., Ильичев М.В. Технологический суверенитет: оптимизация в парадигме агентоориентированного подхода (на примере парфюмерно-косметической отрасли) // Власть. – 2024. – Т. 32, № 5. – С. 166–178 (1,0 п.л., из них автор. 0,8 п.л.).

4. Чайковская И.С., Лапин А.В. Транснациональные корпорации и государство: сотрудничество на основе баланса интересов для достижения образа будущего России // Власть. – 2023. – Т. 31, № 6. – С. 263–275 (1,1 п.л., из них автор. 1,0 п.л.).

5. Чайковская И.С., Ильичева Л.Е. Роль государства во взаимодействии с иностранными транснациональными корпорациями в современной России // Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки. – 2023. – № 3. – С. 16–30 (1,0 п.л. из них автор. 0,9 п.л.).

Публикации в прочих научных изданиях:

6. Чайковская И.С. Таргетирование рисков, угроз и преодоление вызовов во взаимодействии иностранных ТНК и российского государства. Россия и мир в первой четверти XXI века: политические итоги и перспективы: Материалы Всероссийской ежегодной конференции РАПН с международным участием. Москва, Государственный университет управления, 28–29 ноября 2025 г. / Под ред. О.В. Гаман-Голутвиной, М.М. Мчедловой, Л.Н. Тимофеевой. — М. – С. 802–803.

7. Чайковская И.С. Актуальные тенденции взаимодействия государства и иностранных ТНК в современной России (на примере парфюмерно-косметической отрасли). Россия в полицентричном мировом порядке: вызовы и новые парадигмы развития: Материалы X Всероссийского конгресса РАПН с международным участием. Москва, МГИМО МИД России, Финуниверситет, 5–7 декабря 2024 г. / Под ред. О.В. Гаман-Голутвиной, М.М. Мчедловой, Л.Н. Тимофеевой. — М.: Аспект Пресс. — с. 684.

8. Чайковская И.С. Традиционные ценности как инварианты стратегического планирования в современной России. Власть, общество, политика, управление в междисциплинарных исследованиях: Материалы Второго Московского политологического форума в Президентской академии совместно с РАПН, АПН, РАНХиГС, 12–13 апреля 2024 г. под редакцией Л.Н. Тимофеевой. Москва, РАНХиГС. - С. 200–201.

Основные положения и выводы работы были также апробированы в ходе реализации научного проекта «Региональное политическое управление: моделирование социально-политических и экономических процессов на основе агентоориентированного подхода», реализованного в Институте научной информации по общественным наукам (ИНИОН) РАН по итогам отбора научных проектов, поддержанных Министерством науки и высшего образования РФ и Экспертным институтом социальных исследований (ЭИСИ), и научного проекта №FZNF-2025-0027 «Цивилизационные ценностные императивы российского гражданского общества и их проекция на политическую культуру региональной молодежи», реализованного в Государственном академическом университете гуманитарных наук (ГАУГН) по итогам отбора научных проектов, поддержанных Министерством науки и высшего образования РФ и Экспертным институтом социальных исследований (ЭИСИ), а также на различных конференц-сессиях, научно-практических, международных конференциях и круглых столах, а именно:

1. Всероссийской Конференции РАПН с международным участием «Россия и мир в первой четверти XXI века: политические итоги и перспективы», Государственный Университет Управления, Москва, 28–29 ноября 2025 г., Ежегодная конференция Комаровские чтения «Политика, управление и коммуникация в настоящем и будущем», 29 ноября 2025 г., доклад «Государство и иностранные ТНК: сотрудничество для достижения образа будущего России».

2. Всероссийской научно-практической конференции «Ценностно-смысловые аспекты стратегического развития Тамбовской области», Научно-выставочный центр города Мичуринска-наукограда Российской Федерации, 4 сентября 2025 г., доклад «Принципы взаимодействия государства с иностранными ТНК для достижения образа будущего России».

3. Международной научной конференц-сессии «Государственное управление и развитие России: вызовы, стратегии и перспективы», 19–23 мая 2025 г., секция «Государство, бизнес, общество в обеспечении устойчивого развития российского государства», 20 мая 2025 г., доклад «Корпоративные ESG-стратегии иностранных ТНК в развитии российских регионов».

4. Круглом столе, посвященном вопросам культурного диалога, экономического и социального развития в рамках международного сотрудничества БРИКС, а рамках межпарламентского форума БРИКС «Традиционные ценности», 20 ноября 2024 г. Доклад «Проектирование актуальных моделей взаимодействия государства и бизнеса в странах БРИКС».

5. Круглом столе с международным участием «Государство и гражданское общество в условиях цивилизационного разлома: риски и стратегия достижения согласия» 19 ноября 2024 г. ИСПИ ФНИСЦ РАН, доклад «Взаимодействие российского государства и иностранных ТНК в условиях санкционного давления: роль ценностных факторов».

6. Ежегодной научной конференц-сессии ИГСУ РАНХиГС «Государственное управление и развитие России: новые горизонты и образ будущего», секция «Государство, бизнес, общество: стратегии взаимодействия в современной России» 21.05.2024, доклад «Взаимодействие государства и международного бизнеса в современных условиях».

7. Всероссийском круглом столе «Россия-цивилизация: политический прогноз альтернатив развития», 23 апреля 2024 г., ИСПИ ФНИСЦ РАН, доклад

«Традиционные ценности как инварианты стратегического планирования в современной России».

8. Международной конференц-сессии «Государственное управление и развитие России: цивилизационные вызовы и национальные интересы», 15–20 мая 2023 г., секция «Государственно-гражданская ответственность в образе будущего России», 16 мая 2023 г., доклад «Роль государства во взаимодействии с иностранными ТНК в формировании России будущего».

Структура работы. Диссертационное исследование состоит из введения, трех глав (по три параграфа в каждой главе), заключения, списка использованных источников, приложений.

Глава 1. Теоретико – методологические основы исследования взаимодействия государства и иностранных транснациональных корпораций

1.1. Теоретико-методологические подходы к анализу политического взаимодействия государства с иностранными транснациональными корпорациями

Фундаментом изучения проблемы интеракционизма (взаимодействия) государства и иностранных транснациональных корпораций, которое осуществляется нами в рамках теории символического интеракционизма через триаду понятий «акции – интеракции – транзакции», отражающих процесс опосредованного символами взаимодействия сторон, являются теоретические аспекты, лежащие в основе современных представлений о «государстве».

Отправной точкой для нашего анализа является само понятие «государство», эволюция которого напрямую влияет на характер его взаимодействия с другими акторами политических процессов. Развитие представлений о государстве в политической мысли происходило одновременно с развитием представлений о «политике» и «политическом». На ранних этапах данные понятия практически отождествлялись с понятием «государство», однако со временем произошло их размежевание. Многомерность политики как объекта исследования отражает её эволюцию от античного государствоцентризма до современных комплексных моделей, включающих экономические, социальные и коммуникативные аспекты. В данной работе мы будем опираться на подход к «политическому» Б.Джессопа, который дал следующие определения трем его составляющим: политическая система или «полития» — «институциональная матрица», которая очерчивает географическую территорию для политических действий; политический процесс - «противоборство», происходящее как внутри государственных границ, так и за их

пределами, с целью влияния на политические цели и планы государственной власти и/или форму устройства государства; государственная политика - выработка политического курса, которая «обозначает конкретные поля государственного вмешательства и воздержания от такового» [69].

Формирование государственной политики происходит в результате интеракционизма (взаимодействия) политических акторов, действующих в соответствии с собственным положением в политическом пространстве. Политическое пространство («поле политики» по П.Бурдьё) является подвидом социального пространства, однако в его границах реализуются только те социальные процессы, которые связаны с политикой «как особой системой взаимосвязей и взаимодействий в обществе» [134]. Для изучения государства П.Бурдьё считает необходимым исследовать развитие «поля, в котором политическое будет... символизироваться», при этом люди, вступающие в игру «политического», получают доступ к «универсальному» ресурсу. Развитие и становление государства сопровождается концентрацией различных ресурсов (информационных, символических и проч.), обуславливающих так называемую монополию государства на «универсальное» (например, культура), а также формированием элиты, обладающей монополией на «универсальное» [49, с. 214].

Концентрация символических ресурсов, о которой пишет П.Бурдьё, тесно переплетается с процессом монополизации, описанным Н.Элиасом, рассматривающим процесс становления публичной монополии государства как совокупность двух взаимосвязанных процессов. Первый из них происходит в рамках внутренних границ государства и представляет собой концентрацию «инструментов насилия» (налоги, армия и др.) позволяющую осуществлять контроль над ресурсами. Второй – на межгосударственном уровне в форме конкуренции с другими государствами, что приводит к поглощению слабых государств более сильными. П.Бурдьё соглашается с Элиасом, отмечая постепенный переход функций

управления от одного индивида как субъекта власти к сети власть имущих, что происходит параллельно с процессами монополизации. При этом, по Бурдьё, государство начинается тогда, когда монополия универсального оказывается в руках бюрократического аппарата. Это переводит социальную борьбу с уровня поддержки или создания препятствий относительно самого факта формирования монополии на уровень борьбы за право управлять данным аппаратом, рекрутировать управленцев, распределять обязанности и привилегии [49, с. 258–266].

В то время как Н.Элиас и П.Бурдьё акцентируют внимание на монополизации инструментов насилия и символического капитала соответственно, Ч.Тилли предлагает взгляд на генезис государства через призму экономического капитала и физического принуждения. При этом накопление экономического капитала происходит на уровне городов, а физическое принуждение является прерогативой государства. Будучи центрами экономической жизни, города (и те, кто ими управляет) накапливают экономический капитал, одновременно с этим государство концентрирует капитал (ресурсы) принуждения для управления стремящимися к доминированию городами. Заслуга модели генезиса государства Ч.Тилли в том, что она позволяет понять особый характер французского и английского случаев. Однако, исследователя справедливо критикуют за то, что он не обращает внимания на символическое измерение государственного господства и специфическую логику накопления символического капитала [49, с. 266–272].

Задачей государства, согласно П.Бурдьё, является упорядочивание социальной структуры общества. В связи с этим, исследователь утверждает, что государство существует в качестве института в двух измерениях – в реальности и в умах – и работает только тогда, когда есть соответствие между ними. Государство в состоянии насаждать принципы бытия, символические формы и т. п., порождать социальный мир, при этом не требуются постоянные приказы и применение механизма принуждения [49, с. 321–323]. Центральная идея Бурдьё состоит в том,

что именно символический капитал, а не физическое принуждение (Н.Элиас) и не экономическое принуждение (Ч.Тилли) стоят во главе угла. В этой связи развитие государства есть движение одновременно к универсализации и монополизации, обуславливающей его господство. Накопление в своих руках различных видов капитала превращает государство в обладателя «метакапитала, дающего власть над другими видами капитала и над их владельцами» [48].

Процесс накопления различных видов капитала происходит вместе с формированием соответствующих полей, в результате образуется государственный капитал, который не только позволяет государству осуществлять власть над всеми существующими полями, но и над «обменным курсом между ними». Бурдьё заключает, что формирование государства неотделимо от формирования поля власти, под которым исследователь понимает «пространство игры, внутри которого... владельцы капитала (разных его видов) борются... за власть над ... государственным капиталом» [48].

Таким образом, власть нуждается в символическом капитале для своего существования. Символическим капиталом может быть любой вид капитала, который воспринимается как ценность социальными агентами. В развитие идеи о символическом измерении государства, Б.Джессоп дополняет традиционную триаду его признаков (наличие населения, территории и публичной власти, наделенной конституционными полномочиями и независимой от других государств) четвертым, представляющим собой «идею государства» или «государственный проект» в контексте государственного дискурса или политического воображения, в котором характер и цели государства преподносятся широким слоям общества [69, с. 115]. А.И.Соловьев отмечает, что комбинации этих четырёх составляющих определяют различные исторические формы государства, общей чертой которых является «доминирование правящего меньшинства над большинством» [145].

Важнейшей составляющей «государства» Б.Джессоп считает институты, которые располагаются вокруг «ядра государственного ансамбля», поскольку связь институтов с данным ядром является «неопределенной», границы государства и общества размыты, в результате невозможно достичь полного отделения одного от другого [49]. С точки зрения формального устройства государства, Б.Джессоп представляет его в виде «полиморфного ансамбля институтов» [69, с. 116]. Трансформируясь под воздействием принципов общественной организации, конфликтов, баланса сил, государство может принимать различные формы [69, с. 99–100], что говорит о его относительной природе.

Признание изменчивой и полиморфной природы государства закономерно приводит к необходимости использования такого подхода к его исследованию, который учитывал бы эту динамику. Таким является стратегически-реляционный подход самого Б.Джессопа, в рамках которого фокус исследователя смещается от государства к его власти, при этом само государство рассматривается как «общественное отношение», что подразумевает рассмотрение государства как результата («конденсации») баланса сил, стремящихся к воздействию на политическую систему, находящихся под влиянием постоянно изменяющихся обстоятельств, что приводит к постоянному изменению положения равновесия [69, с. 119]. При этом, отмечает Б.Джессоп, помимо аппарата принуждения государство также имеет иные средства вмешательства, а именно материальные и символические ресурсы, следовательно, что анализ государственной власти должен учитывать влияние социальных, материальных и символических ресурсов и их взаимодействия между собой на формирование общего соотношения сил и их последствий [69, с. 193].

В отличие от реляционного взгляда Б.Джессопа, Э.ДеЯсаи предлагает существенно иную перспективу, рассматривая государство как целостного актора с собственной волей и интересами. Это приводит исследователя к выводу о том, что

государство не может действовать в интересах своих подданных, если они не являются однородными, поддержка одной из конфликтующих сторон противоречит интересам государства, следовательно, государство может служить только своим собственным интересам [173, с. 343–344]. Чтобы понять суть государства, Э.ДеЯсаи предлагает представить себе жизнь без него. Проводя аналогию с отсутствием «сверхгосударства», которому современные государства передали бы свои полномочия во избежание беспорядков на мировой арене, исследователь утверждает, что люди могли не отказываться от своего личного «суверенитета» в пользу государства, признавая при этом, что не имея эмпирического опыта, нам сложно представить такое существование и оценить его жизнеспособность [173, с.15-16]. Ключевыми предпосылками зарождения государства Э.ДеЯсаи считает «насилие, подчинение и предпочтения». Исследователь разрабатывает схему капиталистического государства, которое не имеет конфликта с гражданским обществом, не навязывает обществу общественный договор и при этом является «государством без политики», или «минимальным» государством. Противоречие между «собственной волей» и стремлением к «минимизации» очевидно и решается только в случае, если цели государства лежат вне политики [173].

Вопрос о собственных интересах государства и границах его вмешательства, поднятый Э.ДеЯсаи, напрямую связан с практической проблемой оптимального «размера» правительства, которую исследует А.Л.Хиллман, вопрошая ««Сколько» правительства надо?» [160, с. 661]. О размере правительства, понимаемого как уровень государственного вмешательства в общественную жизнь, согласно исследователю, можно судить по налоговым критериям и государственным расходам на социальные нужды, а также по уровню регулирования экономической деятельности и наличию (или отсутствию) коммерческих структур, находящихся в государственной собственности. А.Л.Хиллман признает, что взгляды на необходимость государственного вмешательства («размер правительства») разнятся

в зависимости от экономической теории, однако, сама потребность в правительстве (государстве), проистекающая из корыстной природы человека, не поддается сомнению [160, с. 661–717].

Если А.Л.Хиллман рассматривает государство через призму его «размера», то М.Маццукато предлагает взглянуть на него принципиально иначе – как на предпринимателя, активно формирующего рынки, внедряющего инновации и готового к риску в большей степени, нежели традиционные коммерческие акторы. Этот образ противопоставляется распространенному образу государства как неповоротливой бюрократической структуры. Государство не может избегать рисков, поэтому оно «принимает риск на себя, переформируя и создавая новые рынки» [111, с. 37]. Таким образом, государство-предприниматель М.Маццукато не просто регулирует рынок, и не только пассивно спонсирует различные научные разработки и исследования, но и выступает в качестве деятельного, способного к риску участника инновационной деятельности и рыночных отношений, а также «фасилитатора» инноваций [111, с. 38].

Рискованная инновационная деятельность нуждается в четких правилах. Установление правил, задающих рамки для функционирования участников общественной жизни, по мнению В.Долфсмы, является ключевой задачей государства. В отсутствие таких правил экономика перестает эффективно функционировать, а ввести их способно только государство. Следовательно, государство необходимо обществу как минимум в качестве источника правил. Однако, государство может потерпеть неудачу на этом поприще, что означает так называемый «провал» государства. Исследователь выделяет четыре типа провалов государства при формулировании правил, а именно – слишком подробные правила, излишне широкие, общие правила, добровольные правила и противоречивые правила [73]. Последствия данных провалов могут быть крайне болезненными для участников общественной жизни (в том числе, для экономических агентов). Вводя

правила той или иной подробности, государство должно отдавать себе отчет в возможной неудаче [73].

Вариативность рассмотренных теоретических подходов к пониманию государства подчеркивает его комплексный характер, при этом важнейшей задачей государства является упорядочивание общественной жизни, что достигается, в том числе, благодаря государственной экономической политике, понимаемой как «система методов, инструментов и форм государственного воздействия на социально-экономические процессы, реализующая тот или иной тип экономической стратегии в интересах общества и страны на мировой арене» [98].

В рамках широкого поля экономической политики особую роль для целей нашего исследования играет инвестиционная политика, представляющая собой деятельность государства, направленную на обеспечение необходимого уровня капиталовложений в экономику в соответствии с целями государственной экономической политики. Основными задачами инвестиционной политики являются создание условий для обеспечения притока инвестиций, стимулирование реализации инвестиционных проектов, а также повышение уровня инвестиционной привлекательности государства [61]. Важнейшей составляющей инвестиционной политики в условиях глобализации является политика в отношении прямых иностранных инвестиций (ПИИ), источником которых являются иностранные ТНК. Под ПИИ понимаются инвестиции, осуществляемые за пределами домашней страны компании – инвестора, однако внутри инвестирующей компании при сохранении контроля за использованием инвестиций за инвестором. Важно отметить, что ПИИ включают трансграничное перемещение не только капитала, но и других активов и ресурсов (например, технологий, управленческого опыта, культурных особенностей, коммерческих решений и т. п.) [183].

Существует значительное количество форм и методов прямого и косвенного характера, регулирующих ПИИ на государственном уровне, которые направлены на

привлечение ПИИ, получение полной экономической выгоды, а также устранение рисков и потенциальных негативных последствий ПИИ для экономики принимающей страны [214]. В зависимости от преобладания сдерживающих или стимулирующих мероприятий, выделяют два типа ПИИ-политики: открытую и протекционистскую. Открытая ПИИ-политика характеризуется минимальным использованием ограничений государством в сочетании с многообразием мероприятий, стимулирующих инвестиционный приток. Протекционистская политика, наоборот, включает меры регулирования, направленные на ограничение или запрет ПИИ [132]. Государственная ПИИ политика очерчивает правовые рамки для организации взаимодействия государства и ТНК и создаёт приемлемые для государства правовые основы этого взаимодействия.

Привлечение ПИИ и выстраивание отношений с ТНК является для государства не самоцелью, а средством для решения более масштабной задачи – проведения модернизации, понимаемой как «жизненно необходимый стране путь реформации», от которого зависит как благополучие населения, так и место государства на международной арене [146]. Модернизацию можно описать как комплексный процесс трансформации традиционного общества в современное, охватывающий взаимосвязанные изменения в экономической, социальной, культурной и политической сферах. Эволюция теоретических взглядов привела к выделению двух основных типов модернизации, различающихся по своему генезису и характеру протекания: первичная (спонтанная модернизация) и вторичная (догоняющая модернизация). Эффективность локальных модернизационных проектов детерминируется социокультурным контекстом - сложившейся системой ценностей и динамикой её трансформации. Историческая ретроспектива подтверждает, что игнорирование региональной специфики приводит к дисфункциям в процессе социальных изменений, тогда как её учёт повышает вероятность успешной институциональной адаптации.

И.Е.Дискин рассматривает концепт модернизации «в качестве основания, обеспечивающего интегративный характер процессов государственного, экономического, социального и политического развития, снижения рисков, связанных с внешними и внутренними вызовами» [70, с. 21]. Развитие России, с точки зрения исследователя, возможно в парадигме «консервативной модернизации», позволяющей сочетать мобилизацию социальных ресурсов с минимизацией социально-политических рисков [70, с. 21].

Процесс модернизации, особенно в его догоняющей форме, неразрывно связан с другим масштабным процессом – глобализацией, имеющим концептуальные отличия. Глобализация понимается как многомерный процесс усиления взаимосвязей и взаимозависимостей между странами в различных сферах общественной жизни, которые настолько значительны, что зачастую рассматриваются как отдельные виды глобализации, а не как часть общего процесса: политическая глобализация, проявляющаяся в виде эрозии государственного суверенитета вследствие деятельности транснациональных акторов и формирования наднациональных сетевых структур управления; экономическая глобализация, базисами которой являются формирование трансграничного экономического пространства и унификация экономических процессов; культурная глобализация, характеризуемая, с одной стороны, универсализацией культурных тенденций, а с другой стороны, влиянием локальных культурных практик на пути адаптации данных тенденций в локальных условиях и проч.

Глобализация как многомерный социально-экономический феномен характеризуется комплексом противоречивых эффектов, создающих как новые возможности, так и серьезные риски для национальных государств, проявляющихся на различных уровнях социальной организации. В экономической сфере наблюдаются следующие позитивные аспекты: доступ к мировым рынкам и прямым иностранным инвестициям (ПИИ), развитие международной торговли и интеграция

в глобальные цепочки добавленной стоимости, снижение цен на товары и услуги за счет конкуренции, ускорением инноваций за счет обмена знаниями и технологиями. Вместе с тем глобализация сопровождается усилением зависимости национальных экономик от глобальных финансовых рынков и ТНК, ростом структурных диспропорций на рынке труда.

Амбивалентность глобализационных процессов обуславливает неоднозначное отношение к ним в академической среде, которое во многом определяется идеологическими взглядами исследователей. Широкий спектр идеологических взглядов обуславливает наблюдаемый в академическом дискурсе методологический плюрализм в исследовании глобализационных процессов [63, с. 10]. Следует отметить, что развитие процесса глобализации в России, как и в других постсоциалистических государствах, совпало с периодом системной, постсоциалистической трансформации экономики и общества. Глобализационные тенденции выступили катализатором постсоциалистических преобразований, способствовали интеграции России в мировую экономическую систему, ускорили модернизационные процессы в различных сферах общества. С другой стороны, само развитие глобализации, благодаря включению России и других постсоциалистических стран в мировые экономические и политические процессы, обогатилось уникальным опытом трансформации плановой экономики в рыночную и получило новый импульс за счет расширения географических границ мирового рынка [94, с. 27].

Таким образом, глобализация может быть рассмотрена как объективный исторический процесс, имеющий как положительные, так и отрицательные эффекты, что требует от государств, включая Российскую Федерацию, сбалансированных стратегий государственного управления, учитывающих как открывающийся потенциал развития, так и сопутствующие системные риски. Ключевой задачей для современных государств становится нахождение баланса между государственным

развитием вследствие мировой интеграции и защитой национальных интересов, включая сохранение государственного суверенитета.

Государственный (или национальный) суверенитет понимается как полная независимость государства от иных акторов во внутри- и внешнеполитических делах, являющийся необходимым условием существования государственности. Помимо этого, некоторые исследователи выделяют внутренний (внутриполитический) суверенитет, подразумевающий верховенство власти в отношении граждан, проживающих на территории государства, и внешний (внешнеполитический) суверенитет, подразумевающий независимость государства в международных делах, а также признание независимости государства со стороны других государств в условиях их невмешательства во внутреннюю и внешнюю политику государства [87].

Несмотря на существующие отличия в трактовках влияния глобализации на современные государства, способности сохранения ими суверенитета, а также саму ценность суверенитета в условиях глобализации, исследователи, в целом, солидарны во мнении, что глобализация «размывает» государственный суверенитет, государства становятся менее самостоятельными. Утрата самостоятельности одними странами естественным образом вызывает возвышение могущества других, открывая возможности для современных форм «угнетения» слабых сильными, что принято называть «неоколониализмом». А.А.Кокошин обращает внимание на то, что в современных условиях подавляющее большинство де-юре суверенных государств из-за экономической, политической, военной зависимости от других субъектов международных отношений обладают суверенитетом сугубо формально [93].

В.Ш.Сургуладзе называет государственный суверенитет «правовой фикцией», поскольку несмотря на то, что согласно принципам международного права, суверенитет в равной степени присущ всем государствам, на практике государства находятся в состоянии конкуренции и геополитического противостояния, что

ограничивает объем их суверенитета в соответствии с «ресурсами и потенциалом конкретной страны в каждой сфере суверенного бытия и развития» [149].

Это поднимает вопрос о «реальном суверенитете», концепцию которого разрабатывает А.А.Кокошин. Формула «реального суверенитета» подразумевает государственный контроль над стратегическими отраслями (оборонно-промышленный сектор, транспортная система, нефте- и газодобыча и др.), наличие устойчивой банковской и финансовой системы, обширной научно-исследовательской базы, а также способности элит к независимому стратегическому мышлению в области обеспечения государственной безопасности и социально-экономического развития страны [93, с. 26–28].

Следовательно, государственный суверенитет является многокомпонентным и может быть представлен как совокупность экономического, политического, технологического, продовольственного, кадрового, культурного и прочих видов суверенитета, которые следует рассматривать как взаимозависимые части неделимого государственного суверенитета [150]. При отсутствии суверенитета в полном объеме государство имеет ограниченные возможности обеспечения государственной безопасности и сохранения выбранного государственного курса в условиях нового миропорядка, формирование которого обусловило значительное возрастание потребности в самобытных, независимых от западного идейно-политического влияния мировоззренческих моделях, которые помогают осмыслить реальность, определить собственный путь и место в полицентричном мире.

Укрепление национально-государственной идентичности рассматривается как ключевая предпосылка для обеспечения государственного суверенитета, защиты национальных интересов и, в широком смысле, обеспечения национальной безопасности [142], понимаемой как «состояние защищенности национальных интересов Российской Федерации от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются реализация конституционных прав и свобод граждан, достойные

качество и уровень их жизни, гражданский мир и согласие в стране, охрана суверенитета Российской Федерации, ее независимости и государственной целостности, социально-экономическое развитие страны» [17].

В современном мире, в условиях технологической революции и геополитической конкуренции, одной из наиболее критических составляющих государственного суверенитета, на наш взгляд, становится технологический суверенитет. Понятие «технологический суверенитет» не является принципиально новым, однако всплеск научного и практического интереса к нему фиксируется на фоне санкционных ограничений и внешнего давления в отношении Российской Федерации со стороны коллективного Запада, что объясняется обострившейся потребностью в ключевых технологиях для поддержания благосостояния населения и конкурентоспособности государственной экономики в соответствии с новой моделью государственного развития [249].

Как показывает анализ немногочисленных научных работ, посвященных технологическому суверенитету, единое общепринятое определение данного понятия в научном дискурсе в настоящее время отсутствует [37, 60, 130]. В данной работе мы будем исходить из определения технологического суверенитета, установленного в соответствии со стратегией научно-технологического развития Российской Федерации, понимаемого как «способность государства создавать и применять наукоемкие технологии, критически важные для обеспечения независимости и конкурентоспособности, и иметь возможность на их основе организовать производство товаров (выполнение работ, оказание услуг) в стратегически значимых сферах деятельности общества и государства» [29].

Как видно, представления о государственном суверенитете трансформируются вслед за трансформацией представлений о его носителе – государстве, при этом, государственный суверенитет остается необходимым условием обеспечения национальной безопасности, базовым принципом

современной системы международных отношений и основой межгосударственного взаимодействия. При этом технологический суверенитет является неотъемлемой частью государственного суверенитета, во многом определяющей положение государства на международной арене в условиях полицентричного мироустройства.

В данной работе мы будем исходить из понимания государства как комплексно устроенного политического института, осуществляющего владение и распоряжение различными видами ресурсов (информационные, силовые, символические и проч.), устанавливающего и поддерживающего правила организации общественной жизни, одной из задач которого является проведение модернизации отраслей и сфер для улучшения качества жизни населения при условии обеспечения государственного суверенитета и технологического суверенитета, как его неотъемлемой части, а также национальной безопасности.

Выводы по параграфу:

Полисемантичность понятия «государство» обуславливает необходимость обращения к его концептуально-содержательным основам. Анализ развития теоретических представлений о государстве, его функциях и задачах позволяет определить современное государство как многомерный и изменчивый институт, функционирующий в социальном, правовом, экономическом и символическом измерениях, деятельность которого направлена на достижение согласованных с обществом национальных целей развития.

Достижение данных целей детерминировано успешностью модернизационных процессов, что актуализирует потребность в эффективной государственной экономической политике, включая стратегическое взаимодействие с иностранными ТНК — носителями компетенций пятого и шестого технологических укладов. Данное взаимодействие выступает катализатором модернизации через имплементацию принципов Четвертой промышленной революции в национальную хозяйственную систему. При этом оно требует от государства ответа на целый

комплекс стратегических вызовов, включая глобализацию, технологические трансформации, изменения в архитектуре международных отношений и проч.

Следовательно, взаимодействие государства с иностранными ТНК порождает фундаментальную дилемму: необходимость баланса между интеграцией в транснациональные взаимосвязи и защитой национального суверенитета. Разрешение этой дилеммы лежит в плоскости безусловного доминирования национально-государственных приоритетов, где одним из императивов выступает обеспечение технологического суверенитета.

1.2. Формирование групп интересов и становление бизнес-корпораций в постсоветской России

Государство, ключевой задачей которого, как показано нами в предыдущем параграфе, является упорядочивание общественной жизни, нуждается в эффективной экономической политике для успешного проведения модернизационных процессов и достижения целей и приоритетов государственного развития. Эффективность экономической политики определяется различными факторами, одним из которых является обеспечение баланса интересов различных заинтересованных групп (государства, бизнеса и общества) в процессе принятия политических решений. Анализ процессов формирования групп интересов и становления бизнес-корпораций в постсоветской России мы начнем с операционализации ключевых концептов и понятий, таких как «интересы», «группы интересов», «лоббизм» в ракурсе намерений и действий иностранных ТНК.

Первые упоминания об «интересе» индивидов как первопричине их деятельности встречаются в XVIII в. Именно так рассматривал интерес Гельвеций, утверждая, что «если физический мир подчинен закону движения, то мир духовный не менее подчинен закону интереса» [54]. П.Гольбах определял интерес как

«единственный мотив человеческих действий...», объясняя общественные отношения с позиций «разумного эгоизма», в рамках которого человек стремится к выгоде, при этом в условиях торжества «универсальной естественной морали», личные интересы человека не противоречат таковым других членов общества и общественным интересам в целом [96]. При этом Гегель, утверждая, что без интереса не случается в мире ничего «по-настоящему великого», подчеркивал существование противоречащих интересов: «частные интересы вступают в борьбу между собой, и некоторые из них оказываются совершенно несостоятельными», «интерес может существовать лишь там, где есть противоположность» [52].

Представители философии марксизма рассматривали материалистические основания интересов как движущей силы общественного развития, определяя интерес как «источник, ... двигатель всякого созидательного творчества» [133, с. 549]. Причиной общности интересов образующих класс индивидов и различия интересов различных классов, по мнению сторонников марксизма, является разделение труда [106].

Разнообразие интересов приводит к объединению социальных субъектов-обладателей схожих интересов в группы и межгрупповой конкуренции, что и объясняет возникновение такого социального феномена, как группы интересов (или группы давления, объединения интересов, лобби и проч.). Политическая наука рассматривает группы интересов как участников политических процессов с точки зрения их стремления влиять на процессы принятия политических решений.

Постулат о различных интересах, потребностях, приоритетах и ценностях различных индивидов и их объединений (групп) лежит в основе теории групп интересов, истоки которой восходят к работе Дж.Мэдисона, опубликованной в десятом выпуске «Федералиста» в 1787 г. Рассуждая о недостатках системы принятия правительственных решений, Мэдисон видел одним из них способность некой группы индивидов («крамолы»), интересы которой противоположны

интересам общества в целом, добиваться принятия решений в свою пользу. Причиной возникновения «крамолы» Мэдисон считал саму природу человека, потому он полагал, что существование «крамол» неизбежно [155].

Теория групп интересов оформилась в самостоятельное направление в политической науке благодаря А.Бентли. В своей работе «Процесс управления: изучение общественных давлений» (1908 г.), Бентли рассматривает общество как совокупность групп интересов, при этом дифференциация между ними происходит на основе интереса, а не в результате физического разделения индивидов на группы, то один и тот же индивид может являться участником нескольких групп. Политический процесс, согласно Бентли, — это процесс взаимодействия групп интересов. Возникновение одной группы порождает возникновение другой, с иными политическими интересами, следовательно, политическое общество не может являться однородным [176, р. 200–223].

Дальнейшее развитие теория групп интересов получила благодаря трудам Д.Трумэна, который в своей работе «Управленческий процесс: политические интересы и общественное мнение» (1951 г.) пришел к выводу о том, что группы интересов включаются в политический процесс путем выдвижения системы требований к другим акторам, направленных на институционализацию, сохранение и усиление поведенческих норм, детерминированных интересами группы [39]. Политические процессы, согласно Трумэну, есть разрушение прежних способов взаимодействия и последующее восстановление баланса, в том числе путём формирования новых групп интересов [203]. Стремление групп интересов взаимодействовать с государством связано с наличием у последнего возможности распределения ресурсов [58].

М.Олсон обратил внимание на то, что результаты деятельности группы становятся одинаково доступны всем её членам в случае успеха, тогда как вклад каждого из них в достижение общего результата различается. Чем выше численность

группы, тем, как правило, менее активны её члены, поскольку ценность полагающейся каждому из них доли общего блага может не перекрывать их собственных издержек на достижение цели группы. Это наблюдение позволило исследователю классифицировать группы интересов на малочисленные «привилегированные», в которых каждый из членов готов работать на результат группы, и многочисленные «потенциальные» и «латентные», в которых индивиды не имеют достаточно причин, чтобы активно включаться в отстаивание интересов группы. При этом, для мобилизации «потенциальных» групп требуется внутренняя организация и иерархия, а для мобилизации «латентных» - селективный мотив. Такой мотив может носить как позитивный, так и негативный характер, то есть, может либо поощрять тех, кто действует в интересах группы, либо принуждать их к действию посредством наказания [122, с. 27–55].

Выводы, сделанные М.Олсоном, понимают вопрос о факторах, влияющих на активность группы и её членов. Согласно Р.Солсбери, такими факторами являются субъективные факторы, прежде всего, управленческие качества её лидеров. Исследователь ввёл в научный дискурс понятие «политического предпринимателя», способного принимать решения касательно создания группы и её функционирования, в роли которого могут выступать не только индивиды, но и небольшие объединения, группы. Солсбери проводит аналогии между ролью лидера группы интересов и ролью предпринимателя в мире бизнеса. Деление группы интересов на лидера группы (или организатора) и других её членов является базисом разработанной Солсбери теории обмена групп интересов. Лидер группы сначала вкладывает свой собственный капитал в формирование неких привилегий, а затем предлагает эти привилегии потенциальным членам группы по цене присоединения к ней. Привилегии могут быть как материальными, так и нематериальными. Функционирование группы зависит от возможности продолжать взаимовыгодный обмен между её лидером и членами. Члены группы должны получать достаточно

привилегий, а лидеры – достаточно «прибыли», чтобы сотрудничество продолжалось [201, с. 1–32].

Французский ученый М.Дюверже отмечает структурное и функциональное сходство политических партий и групп интересов (групп давления), смыслом существования которых является взаимодействие с государством для оказания влияния на политические решения. Исследователь описал зависимость методов действия групп давления от их размера и организационного устройства. Массовые группы давления, объединяющие большое число индивидов и имеющие строгую иерархию, действуют иначе, чем традиционные группы, объединяющие узкий круг элит. При этом способы давления могут быть как открытые (требование выполнения обещаний кандидатами, направление делегаций, письменные обращения и проч.), так и скрытые (финансирование выборов, личные контакты и проч.) [75].

Таким образом, основные функции групп интересов сводятся к артикуляции общих интересов и политическому представительству. Существует множество форм и методов артикуляции интересов (подписание писем, петиций, непосредственное взаимодействие, переговоры с представителями органов государственной власти, выступления в СМИ, предоставление экспертных разработок и анализов и проч.), суть которых состоит в предъявлении определенных требований, обусловленных интересом, объединяющим группу, органам государственной власти. Предъявляемые требования, несмотря на их широкое многообразие, позволяют «больше иметь», «больше делать» или «больше значить» [47], то есть направлены либо на улучшение экономического положения группы, либо на повышение её функционала в части выработки решений, имеющих для неё значение, либо на повышение её значимости, либо на получение иных, значимых для группы преференций.

Реализация группами интересов своих функций обусловила возникновение такого явления, как «лоббизм», под которым понимают «любые попытки

индивидуумов или групп интересов воздействовать на органы публичной власти в целях влияния на формирование или осуществление государственной политики во имя содействия реализации собственных интересов» [123].

Формирование групп интересов и развитие лоббизма в постсоветской России происходило неравномерно, по мере разгосударствления экономики демонтажа планово-административной системы управления. Этому во многом способствовала приватизация государственных предприятий, реализованная в период с 1992 по 1995 гг. В рамках приватизации происходила не только передача имущественных прав, но и всей полноты ответственности за хозяйственную деятельность предприятий от государственных структур к частным субъектам. Данная трансформация влекла за собой кардинальную смену институциональной среды, что выражалось в изменении правовых основ и поведенческих моделей экономических акторов.

На уровне экономических субъектов рыночные преобразования привели к существенному росту параметров неопределенности в хозяйственной деятельности. Транзит к рыночной экономике сопровождался значительным ухудшением финансовых показателей предприятий, что обусловило необходимость глубокой организационно-управленческой и технологической модернизации, чему, во многом, препятствовала исторически обусловленная ориентация предприятий на принципиально иные, нерыночные критерии эффективности.

С 1992 г. предприятия получили формальную автономию в принятии решений относительно выбора поставщиков, объемов производства, ценовой политики, стратегий сбыта и проч. Однако в действительности их операционные цели свелись к базовой задаче организационного выживания в условиях радикально изменившейся внешней среды. Девальвация рубля усиливала привлекательность экспортных операций (преимущественно в сырьевых отраслях), параллельно сопровождавшееся насыщением внутреннего рынка дешёвой импортной

продукцией преимущественно польского, китайского и турецкого производства, поставляемой через неформальные каналы мелкооптовой торговли [72].

К середине 1990-х годов сформировалась выраженная структурная диспропорция в экономике: с одной стороны - развивающийся частный сектор, представленный вновь созданными компаниями торгово-финансового профиля, с другой - находящийся в кризисном состоянии государственный и приватизированный производственный сектор, демонстрировавший низкую адаптивность к рыночным условиям. Данная двухсекторная модель отражала незавершенность трансформационных процессов и сохраняющиеся структурные дисбалансы в экономике переходного периода.

Государственные и приватизированные предприятия демонстрировали доминирование стратегии организационного выживания, что проявлялось в пассивной адаптации к рыночным условиям, отсутствии долгосрочных инвестиционных программ, сохранении устаревших моделей управления. Новые частные предприятия, в условиях институциональной нестабильности и высокой внешней неопределенности, характеризовались гипертрофированной ориентацией на краткосрочное извлечение прибыли, отсутствием стратегического планирования, использованием механизмов присвоения переходной ренты.

Общей проблемой обоих видов предприятий являлась неэффективная организационная структура, отличавшаяся высокой степенью персонификации управления, отсутствием профессионального менеджмента, слабой институционализацией бизнес-процессов. Это отражало незавершенность институциональных преобразований и доминирование переходных форм хозяйствования, сочетавших элементы рыночного поведения с сохранением паттернов, унаследованных от прежней экономической системы, что не позволяет определить экономических агентов этого периода как субъектов бизнеса, поскольку они лишь адаптировались к функционированию в условиях рынка.

Институциональные изменения российской экономики стали катализаторами формирования групп экономических интересов среди значительной части политико-административной элиты. По мере возникновения автономных групп интересов экономические акторы осознавали необходимость коллективного действия, что привело к созданию ими специализированных профессиональных и политических объединений. Если в самом начале группы интересов формировались в зависимости от формы собственности, то приватизация положила начало формированию групп интересов по отраслевому принципу. Некоторые объединения представляли интересы экономических субъектов, стремившихся корректировать экономические реформы в соответствии с отраслевыми или корпоративными приоритетами. Часть этих объединений впоследствии трансформировалась в политические движения и партии. Другие объединения, наоборот, фокусировались на защите специфических интересов своих членов, не проявляли политических амбиций. Примером таких объединений являются отраслевые союзы, руководящие позиции в которых, как правило, занимали представители бизнес-сообщества [128].

В период 1993–1995 гг. в России началось становление новой экономической элиты, представители которой сосредоточили в своих руках контроль над ключевыми активами, включая промышленный, финансовый и коммерческий капитал. Процесс формирования элит затронул экспортноориентированные сектора промышленности, а также наиболее успешных представителей финансового сектора. Реструктуризация российской экономики осуществлялась преимущественно в интересах крупных корпоративных структур, тогда как малый бизнес оказался на периферии новой экономической системы. Данные процессы обусловили формирование интегрированных бизнес-групп и их разновидности - финансово-промышленных групп в российской экономике [125].

К середине 1990-х годов произошла консолидация групп экономических интересов, что привело к существенному усилению их влияния на общественно-

политические процессы в стране. Вслед за этим обозначилась тенденция к институционализации взаимодействия между государственными структурами и наиболее влиятельными группами интересов. Получила распространение практика включения представителей различных групп экономических интересов в состав Правительства. Данный феномен свидетельствовал о переходе взаимодействия бизнеса и власти на качественно новый уровень, когда наиболее влиятельные представители деловой элиты получили возможность непосредственного участия в процессе принятия государственных решений [128].

Помимо российского бизнеса, еще одной влиятельной группой интересов стали пришедшие на российский рынок иностранные ТНК, которые также широко использовали практику консолидации своих интересов на уровне различных бизнес-объединений. Однако большинство исследователей упускают данный факт из рассмотрения несмотря на то, что политическая активность ТНК, несомненно, оказала существенное влияние на развитие политических процессов. Следует отметить, что по сравнению с отечественными бизнес-единицами иностранные ТНК обладали целым спектром конкурентных преимуществ, обуславливающих потребность российского государства в сотрудничестве с ними, в том числе в парфюмерно-косметической сфере. Данные обстоятельства обуславливали высокий потенциал иностранных ТНК как политических акторов в системе принятия политических решений РФ.

В период фундаментальной трансформации экономической парадигмы - от административного распределения ресурсов к рыночным механизмам регулирования - системными вызовами для российского потребительского рынка, в том числе для парфюмерно-косметической сферы, являлись структурные дисбалансы, которые выражались, прежде всего, в массовом закрытии неконкурентоспособных производственных советских предприятий и в значительном сокращении уровня занятости. Это сопровождалось разрушением

существовавших технологических и логистических цепочек, технологической кооперации и экономических связей, разрушением каналов дистрибуции продукции и создавало не только угрозу товарного дефицита, но и социально-политических волнений, способных повлиять на возможность сохранения выбранного политического курса, властных полномочий новой политической элиты и, в целом, на устойчивость всей социально-политической системы.

Ситуация усугублялась технологическим отставанием отечественных предприятий от конкурентов из стран с развитой рыночной экономикой, вызванным хронической недоинвестированностью потребительского сектора, в том числе парфюмерно-косметической промышленности, в советский период, пренебрежением вопросами качества и ассортимента парфюмерно-косметической продукции. Парфюмерно-косметическая отрасль представляет собой специализированный сегмент химической промышленности. Несмотря на незначительный вклад отрасли в формирование ВВП (в Российской Федерации - порядка 0,1%) [9], отрасль является крайне значимой для государства, что обусловлено совокупностью следующих причин:

- 1) Экономико-технологические аспекты. Парфюмерно-косметическая продукция является продукцией с высокой добавленной стоимостью, которая производится из химического сырья высокого передела. Соответственно, развитие парфюмерно-косметических производств стимулирует развитие сопутствующих производств химического сырья, упаковки, оборудования на территории государства (синергетический эффект). Помимо этого, развитие парфюмерно-косметических производств стимулирует развитие иных подотраслей химической промышленности и смежных отраслей, таких как товары бытовой химии, гигиенические товары, фармацевтическая отрасль и проч. по причине схожести сырьевых и упаковочных материалов, технологических решений и каналов дистрибуции, а также комплиментарности маркетинговых стратегий продвижения

продукции (технологическая конвергенция, синергетический эффект). Это обуславливает высокую заинтересованность государства в развитии отрасли, как одного из инструментов стимулирования экономики и увеличения прироста общего благосостояния населения, в том числе развития экспортоориентированных производств.

2) Санитарно-гигиеническая функция, вклад в обеспечение технологического суверенитета и национальной безопасности. Отдельные категории парфюмерно-косметической продукции, обеспечивающие базовые гигиенические потребности населения, обладают статусом товаров первой необходимости [2]. Локализация их производства на территории государства представляет собой стратегическую потребность государства, обусловленную необходимостью обеспечения экономической безопасности государства. Поддержание здорового образа жизни, обеспечение гигиенической безопасности и санитарно-эпидемиологического благополучия государства немислимы в условиях отсутствия и(или) дефицита парфюмерно-косметической продукции. Развитие отечественных парфюмерно-косметических производств позволяет обеспечивать население гигиеническими товарами первой необходимости. Следовательно, поступательное развитие национального парфюмерно-косметического комплекса, ориентированное на сокращение доли импорта по критически значимым товарным позициям, формирует институциональные предпосылки для гарантированного обеспечения санитарно-гигиенического благополучия населения и достижения технологического суверенитета в стратегически важном сегменте потребительского рынка как части совокупного государственного суверенитета и обеспечения национальной безопасности. Значимость организации эффективных отечественных производств парфюмерно-косметической продукции для достижения технологического суверенитета государства подтверждается включением химической промышленности, неотъемлемой частью которой является парфюмерно-

косметическая отрасль, в перечень тринадцати приоритетных направлений проектов технологического суверенитета и структурной адаптации экономики страны, утвержденных Правительством Российской Федерации [25].

3) Имиджево-репутационный компонент. Государство, не способное обеспечить своих граждан парфюмерно-косметической продукцией, является как минимум объектом критики как внутри страны, так и на международной арене. Напротив, развитие парфюмерно-косметических производств способствует формированию позитивного образа страны через демонстрацию технологических возможностей, позволяет укреплять имидж государства внутри страны и на международной арене.

Таким образом, парфюмерно-косметическая промышленность представляет собой важную сферу для государства, развитие которой является индикатором технологического развития страны и эффективной государственной промышленной политики, а также качества жизни населения, приращения общего блага, положительного имиджа государства внутри страны и на международной арене.

Развитие парфюмерно-косметической промышленности в Российской Федерации детерминировалось процессами становления бизнес-структур, включая как отечественные бизнес-корпорации, так и иностранные ТНК. Данные процессы происходили в условиях радикальных изменений социально-политической среды и экономической политики в связи с переходом к демократической модели развития внедрением рыночных принципов. Для успешного функционирования в условиях рынка парфюмерно-косметическая отрасль, как и российская промышленность в целом, остро нуждалась в модернизации и технологическом перевооружении предприятий, внедрении ценностей Четвертой промышленной революции, пятого и шестого технологических укладов. Для этого были необходимы как новые знания, компетенции, научные разработки и ноу-хау, так и капиталовложения, при этом внутри страны наблюдалась их нехватка, если не полное отсутствие.

Совокупность данных причин обусловила высокую заинтересованность российского государства в сотрудничестве с иностранными ТНК, в том числе, в парфюмерно-косметической отрасли. Государство рассматривало иностранные ТНК как партнёров не только в области преодоления товарного дефицита и насыщения потребительского рынка необходимой продукцией, но и в модернизации российской промышленности, в том числе в парфюмерно-косметической отрасли. В условиях масштабных рыночных трансформаций, на фоне незрелости экономических субъектов в функциональном и организационном плане, а также с учетом отсутствия необходимых внутренних ресурсов, сотрудничество с иностранными ТНК было единственным доступным способом решения задач, стоящих перед российским государством.

Выводы по параграфу:

Парфюмерно-косметическая отрасль представляет собой значимую сферу для государства, что обуславливается экономико-технологическими аспектами, вкладом отрасли в обеспечение гигиенической безопасности государства, а также имиджево-репутационными факторами. Отрасль выступает показателем технологического прогресса и эффективной промышленной политики, а также уровня жизни населения, роста общественного благосостояния. Развитие данной отрасли стимулирует развитие смежных отраслей промышленности. Вследствие этого уровень развития парфюмерно-косметической отрасли оказывает прямое влияние на формирование имиджа государства внутри страны и за её пределами.

Анализ становления бизнес-корпораций и формирования групп интересов позволил сделать вывод том, что развитие отечественной парфюмерно-косметической отрасли в постсоветский период детерминировалось процессами становления бизнес-корпораций, от инвестиционной активности которых во многом зависела возможность проведения масштабной модернизации, а также процессами консолидация экономических групп интересов, одной из которых являются

иностранные ТНК, последовательно осуществляющие экспансию на российский рынок.

В отсутствие зрелых рыночных институтов и внутренних ресурсов, необходимых в целях модернизации, сотрудничество (политический транзакционизм, сделки) с иностранными ТНК являлось стратегическим выбором государства для обеспечения устойчивого развития различных отраслей промышленности, включая парфюмерно-косметическую отрасль, а также достижения социально-политической стабильности.

1.3. Модели и практики взаимодействия института государства и иностранных транснациональных корпораций: мировой опыт и российская специфика

Взаимодействие с иностранными ТНК, как показано в предыдущем параграфе, было положено в основу стратегии догоняющей модернизации постсоветской России. Это позволило на практике реализовать различные модели и практики взаимодействия института государства и иностранных ТНК. Прежде, чем приступить к их анализу, рассмотрим теоретико-методологические подходы к исследованию транснациональных корпораций как участников данного взаимодействия.

Существительное «корпорация» происходит от латинского «corporatio», означающего «общество, соединенное какою-либо общою целью, имеющее свой устав и особые предоставленные ему права», «corporatio», в свою очередь, произошло от латинского «corpus», что означает «тело, замкнутый на самого себя организм» [144]. Ф.Гегель понимал под корпорацией выражающее частные интересы объединение, служащее на благо государства и общества, исходя из баланса частных и общественных интересов [53]. Э.Дюргейм рассматривал

общество как систему отраслевых корпораций, выполняющих не только свои профессиональные обязанности, но и несущих социальные функции [76].

В настоящее время понятие «корпорация» имеет двоякую интерпретацию: как коллективное объединение (организация), интегрирующее индивидов на основе общих, зачастую корыстных, корпоративных интересов и как экономический агент (хозяйствующий субъект), осуществляющий производственную или иную деятельность, способный выступать участником как экономических, так и политических отношений [129]. В рамках данной работы мы будем ориентироваться на вторую, более узкую интерпретацию понятия, определяя «бизнес-корпорации» как хозяйствующие субъекты, производящие товары и/или услуги, способные выступать в качестве политических акторов по мере роста своего экономического потенциала, к которым также относятся иностранные ТНК.

Транснациональные корпорации являются особым видом бизнес-корпораций. Термин «ТНК» был введен в научный оборот Д.Лилинталем в 1960 г. [192], но, несмотря на его широкое распространение, исследователи определяют ТНК несколько по-разному, фокусируя внимание на различных аспектах их деятельности.

Так, Дж.Гэлбрейт описывает ТНК как крупные фирмы, имеющие возможность контролировать свои рынки и осуществлять планирование и капиталовложения, необходимые для решения современных практических задач. По его мнению, всё более усложняющиеся технические требования как к производимой продукции, так и к процессу производства и занятому на таком производстве персоналу, требуют значительных капиталовложений со стороны производителей. Чем крупнее фирма, тем легче ей найти финансовые средства, в том числе, приобрести фирмы в других странах, тем больше она имеет возможностей привлечь управляющих, инженеров и других специалистов для укрепления своего положения на новом рынке [67].

Если Дж.Гэлбрейт акцентирует внимание на внутренние мотивы роста ТНК, то Ст.Хаймер смещает фокус на внешнеполитические последствия, а именно, контроль над внешними рынками. Инвестируя зарубежом с целью развития производства, ТНК получают контроль над зарубежным предприятием, что позволяет обеспечить прочное положение на рынке принимающей страны и занять лидирующее положение в определенной отрасли [190].

Ч.Киндлбергер углубляет понимание процесса стремления корпораций к международной экспансии, выдвигая в качестве его причины достижение фирмой монополистических преимуществ на домашнем рынке. Этому способствует либо наличие уникального продукта, либо выигрышной маркетинговой стратегии, либо уникальной технологии, управленческого опыта и т. п. [205].

Идеи Ч.Киндлбергера получили дальнейшее развитие в эклектической парадигме Дж.Даннинга. Исследователь считал важнейшей характеристикой ТНК наличие зарубежного производства товаров и услуг, то есть осуществление прямых иностранных инвестиций, обеспечивающих ТНК конкурентное преимущество [184].

Альтернативный взгляд на развитие ТНК был предложен Р.Верноном. Центральное место в его теории занимает инновационный продукт, который создаётся в экономически развитых странах, где имеется широкий доступ к современным технологиям, а рынок сбыта имеет значительный масштаб. После насыщения домашнего рынка фирма импортирует свой продукт в зарубежные страны, а затем организует там производство [204].

Рассмотрев структурные и рыночные факторы, логично обратиться к такому фактору, как человеческий капитал ТНК, что было сделано Х.В.Перлмуттером. Согласно исследователю, решающая роль в развитии ТНК принадлежит управленческим кадрам, а точнее, их способности приобрести «транснациональное» мировоззрение, необходимое для достижения максимальной эффективности распределения ресурсов ТНК. Именно способность человека организовывать,

проектировать более крупные организационные структуры, разрабатывать и использовать новые технологии, позволяет ТНК добиваться эффективности [200].

Таким образом, теоретические представления о ТНК базируются на рассмотрении корпораций как организаций любой формы собственности, имеющих представительства в двух или более странах, независимо от их юридической формы и вида деятельности, при условии, что они объединены единой системой принятия решений, реализуют общую стратегию и управляются из единого центра – родительской (или материнской) организации («parent entity»). Домашней страной («home country»), или страной базирования ТНК называется страна, где расположена родительская организация. Принимающей страной («host country») называется отличная от страны базирования страна, в которой ТНК осуществляет свою деятельность [213].

Следует отметить, что значительный экономический потенциал ТНК при определенных условиях может конвертироваться в политическое влияние, что обуславливает интерес к исследованию механизмов и способов участия ТНК в принятии политических решений и, в целом, к исследованию ТНК в предметном поле политической науки.

Большой вклад в формирование представлений о политической сущности ТНК внесли специалисты по международным отношениям, исследования которых посвящены изучению ТНК как акторов, оказывающих влияние на политические решения глобального уровня с целью создания среды, наиболее благоприятной для их собственного развития, включая, например, развитие свободной торговли, принятие унифицированных стандартов и прочие атрибуты глобализации [77, 170].

В последнее время набирает популярность направление исследований, посвященных раскрытию политического потенциала ТНК в контексте взаимодействия с принимающими государствами, прежде всего, в части особенностей применяемых корпорациями стратегий воздействия на

государственные решения [99, 151] и проч., что обуславливается такими характеристиками ТНК как высокий экономический потенциал и приоритезация корпоративных интересов по сравнению с интересами государств присутствия [77]. При этом, на наш взгляд, современными исследователями недостаточно внимания уделяется социальной составляющей, представляющей собой неотъемлемый компонент сущности ТНК как политических акторов. Мы полагаем целесообразным при изучении ТНК в политической науке учитывать комплексную природу их сущности, представляющую собой, совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых политической, социальной и экономической составляющих при доминировании последней:

Во-первых, ТНК способны оказывать значительное влияние на внешнюю и внутреннюю политику современных государств, а государства, в свою очередь, оказывают существенное влияние на деятельность ТНК, обе стороны вынуждены учитывать интересы ТНК и стремиться к нахождению баланса интересов в результате своего взаимодействия;

Во-вторых, ТНК воздействуют на широкие слои современного общества путём популяризации определенных социокультурных ценностей и норм поведения, путём привлечения внимания и формирования отношения общества к определенным общественно – политическим проблемам, правам и свободам человека и проч.; вместе с тем, ТНК вынуждены учитывать общественные настроения и заботиться о корпоративном имидже во всех странах своего присутствия;

В-третьих, будучи коммерческими структурами, в своих действиях ТНК руководствуются, прежде всего, своими коммерческими интересами, ставя их выше общественных и государственных интересов.

Сложное организационное устройство ТНК и многокомпонентная сущность корпораций как политических акторов, позволяют рассматривать ТНК как особый вид групп интересов. В частности, С.П. Перегудов, посвятивший ряд своих

исследований политической активности корпораций, считал корпорации разновидностью институциональных групп интересов [129]. Как отмечают сторонники данного подхода, ТНК обладает чертами, свойственными группам интересов, такими как наличие общих корпоративных интересов и их артикуляция, наличие ответственных лиц и специализированных подразделений, осуществляющих взаимодействие с органами власти [99, с.53].

Однако, данное представление о ТНК представляется нам несколько упрощенным. Многоуровневая структура ТНК включает в себя различные сообщества (группы), интересы которых в определенных ситуациях могут существенно различаться. Так, например, материнская компания стремится к организации производства в принимающей стране с наименьшими затратами, например, в части оплаты труда сотрудников, а также может пренебрегать соблюдением экологических норм и других законодательных требований в пользу получения коммерческой выгоды, что не соответствует интересам сотрудников, естественным образом заинтересованных в более высокой оплате труда и отсутствии негативных эффектов на окружающую среду, в которой они существуют.

В дополнение к этому, нельзя не отметить тот факт, что подразделения ТНК в различных принимающих странах являются экономическими субъектами, относительно независимыми друг от друга, но зависимыми от материнской компании, и, соответственно, находящимися в состоянии конкуренции за финансирование, возможность организации производства именно на их территории для последующего снабжения других, географически близких регионов, привлечение наиболее квалифицированных сотрудников ТНК и проч., что говорит о разнонаправленности их интересов.

Соответственно, решения, принятые на уровне материнской ТНК в пользу одного из своих зарубежных подразделений, могут не соответствовать интересам её подразделений в других странах. Более того, обращают на себя внимание и такие

ситуации, когда решения материнской компании в отношении своего зарубежного подразделения коренным образом не соответствуют интересам самого этого подразделения и его сотрудников (например, решения материнской компании о прекращении ведения деятельности в какой-нибудь стране).

Следовательно, ТНК может быть рассмотрена исключительно как сложносоставная группа интересов, способная распадаться на множество групп меньшего размера при наличии соответствующих стимулов.

Вариативность представлений о транснациональных корпорациях и государстве определяет широкий методологический инструментарий политической науки для исследования политического взаимодействия данных акторов. Основным методологическим концептом в рамках данной работы определена теория символического интеракционизма, исходящая из постулата о том, что действия (акции) индивидов основаны на анализе и интерпретации символов, которые не просто обозначают предметы или события, но и создают основу для интеракции (взаимодействия) благодаря формированию у индивидов (участников взаимодействия) восприятия этих символов и способов реагирования на них, что может быть представлено в виде последовательности «стимул-интерпретация-реакция» [113, с. 237–272].

Термин «транзакции (сделки)» (по Г.Блумеру: «совместное действие») понимается как коллективная форма активности, возникающая при «совмещении линий поведения» участников. В отличие от простого совпадения поведенческих действий (акций), она предполагает их взаимную адаптацию и интеграцию в единый процесс. Совокупность всех совместных интеракций (взаимодействий) и транзакций (сделок), от простого взаимодействия до сложных институциональных процессов, формирует социальную реальность и обуславливает динамическую структуру общества [45]. Особенностью транзакций (сделок) является переход нечто значимого от одного актора к другому. Транзакции (сделки) могут являться

экономическими, политическими или социальными в зависимости от сущности переходящего значимого. В экономических транзакциях этим значимым является собственность, товар, денежное вознаграждение, в политических – голосование, политические уступки, в социальных – общественное одобрение и проч. [65].

При рассмотрении взаимодействия (интеракций) с позиций теории символического интеракционизма следует выделить несколько существенных аспектов. Во-первых, участники взаимодействия выстраивают свои поведенческие стратегии, непрерывно интерпретируя действия (акции) друг друга в рамках самого процесса взаимодействия (интеракций). Это позволяет участникам учитывать разворачивающиеся действия других, а также корректировать и трансформировать свои собственные намерения, установки, действия и стратегии с учетом социальных норм, ценностей и групповых предписаний в условиях динамично изменяющейся ситуации, формируемой действиями окружающих.

Во-вторых, взаимодействия (интеракции) играют ключевую роль в придании социальному действию характера непрерывного процесса взаимной адаптации. Посредством двустороннего механизма интерпретации и определения значений достигается согласование поведенческих линий участников. Данный механизм не только поддерживает устоявшиеся модели поведения, но и создает условия для их возможной трансформации.

В-третьих, следует подчеркнуть универсальность взаимодействия (интеракций) как теоретической конструкции. Поскольку интерпретация и определение действий других выступают центральным механизмом социального взаимодействия, данный подход позволяет анализировать весь спектр форм общественного взаимодействия. Он в равной степени применим к таким типам отношений, как сотрудничество, конфликт, доминирование, эксплуатация и проч. Во всех этих случаях участники сталкиваются с общей задачей конструирования

собственных действий (акций) через интерпретацию и осмысление действий (акций) других участников отношений [45, с. 281–299].

Теория символического интеракционизма, фокусируясь на межличностных процессах, показывает, как индивиды (участники взаимодействия) создают общие значения через взаимодействие (интеракции) и как эти значения влияют на их поведение. Другими словами, теория символического интеракционизма объясняет, как через язык, жесты и символы люди выстраивают социальную реальность и координируют свои действия [166]. В парадигме данной теории, взаимодействие государства и бизнес-сообщества (бизнеса) есть процесс постоянной интерпретации и согласования значений, где ключевую роль играют символы, коммуникация и взаимное приспособление.

Рассмотрим плюралистическую и корпоративистскую теории взаимодействия государства и групп интересов (бизнеса, включая иностранные ТНК, а также бизнес-ассоциации), через призму теории символического интеракционизма.

Плюралистическая теория основывается на предположении, что существующие группы интересов участвуют в политическом процессе на равных и свободно конкурируют между собой, то есть ни одна из них не имеет доминирующего положения. При этом, групп существует великое множество, а членство в них доступно каждому и реализуется на добровольной основе, каждый субъект принимает самостоятельно решения касательно членства в группе [202].

Не будучи связанным ни с одной из существующих групп интересов, государство в плюралистической концепции предстаёт независимым актором, к функциям которого обеспечение баланса интересов противоборствующих сторон. Группы интересов пытаются оказывать влияние как на государство, так и на другие группы, с целью смещения равновесия в свою пользу, что обуславливает существование такого явления как лоббизм, имеющего, в целом, положительное влияние на развитие социально-политической системы в условиях плюрализма.

Соответственно, в плюралистических системах, взаимодействие государства и бизнеса реализуется в условиях децентрализованной системы, где различные группы интересов (как сами бизнес-корпорации, так и их представители - бизнес-ассоциации, профсоюзы, НКО и проч.) конкурируют за влияние на политику. Бизнес и государство используют язык, риторику, медийные нарративы для формирования общественного мнения и политических решений. Например, лоббисты могут переопределять термины, чтобы изменять восприятие общественности (например, «налоговая оптимизация» вместо «уклонение»). Здесь символический интеракционизм проявляется в конкуренции нарративов (например, бизнес может трактовать новые экологические нормы как «угрозу экономике», а государство – как «необходимую модернизацию»), в результате которой побеждает более сильная группа интересов, которой удается «навязать» свою интерпретацию обществу.

В рамках концепции корпоративизма (неокорпоративизма) главную роль играет имеющее собственные интересы государство, принимающее решение касательно участия групп интересов в политическом процессе [136, с. 22–23]. Корпоративизм (неокорпоративизм) рассматривает государство в качестве особой группы интересов, организующей политические процессы и способной оказывать влияние на положение и роль других групп в системе политических отношений. В отличие от плюрализма, корпоративизм предполагает структурированное взаимодействие между государством и ограниченным числом ключевых групп (например, крупными бизнес-ассоциациями), что позволяет упорядочить взаимодействие в рамках политических процессов и устранить «хаос», присущий плюралистической модели [195].

В условиях корпоративизма (неокорпоративизма) символический интеракционизм проявляется в виде использования символических жестов, примерами которых являются, со стороны бизнеса - демонстрация лояльности бизнеса через публичные заявления; со стороны государства - допускаемое

государством регулярное участие бизнес-ассоциаций в работе экспертных групп, советов и т. п., где создаются устойчивые коммуникативные практики. Это позволяет государству и бизнесу вырабатывать общие смыслы, например «национальные приоритеты», «социальная ответственность бизнеса» и проч. Использование общих смыслов снижает конфликтность и ускоряет согласование решений в условиях корпоративистской модели взаимодействия.

Таким образом, с позиций теории символического интеракционизма, взаимодействия государства и групп интересов (бизнеса, включая иностранные ТНК, а также бизнес-ассоциации) является конкуренцией политических акторов в борьбе за смыслы (плюралистические системы), или процессом создания общих смыслов, облегчающих долгосрочное сотрудничество (корпоративистские системы).

Успех взаимодействия как в рамках плюралистической, так и в рамках корпоративистской модели, во много определяется тем, насколько участники взаимодействия могут распознавать и интерпретировать намерения друг друга. Этот процесс происходит через «принятие роли» — способность представить себя на месте другого индивида (актора) и понять его действия. Понимание своего контрагента — это не просто работа воображения, а адаптивный механизм, позволяющий успешно выстраивать коммуникацию и совместную деятельность [166]. Данный аспект теории символического интеракционизма обуславливает общую характеристику плюралистической и корпоративистской моделей: государство и бизнес постоянно «примеряют роли» друг друга — чиновники пытаются понять логику предпринимателей, а бизнес адаптируется к ожиданиям государственных органов.

Следует отметить, что российское бизнес-сообщество представлено не только иностранными ТНК, но и российскими бизнес-корпорациями. Следовательно, в рамках плюралистической концепции, иностранные ТНК конкурируют на равных с

российскими корпорациями в части влияния на политические решения. В условиях корпоративизма государство может ограничить возможности политического участия той или иной группы интересов (например, не учитывать позицию иностранного бизнеса при разработке отраслевого регулирования и проч.), при этом бизнес-сообщество стремится к консолидации своих интересов в рамках различных ассоциаций, союзов и иных организаций бизнеса, выполняющих функции политического представительства, позиции которых государству сложнее игнорировать.

С позиций теории символического интеракционизма, сущность объекта определяется тем значением, которое ему придают другие участники взаимодействия. Данное значение не является внутренне присущим объекту, а конструируется через совокупность потенциальных действий, которые другие объекты готовы по отношению к нему осуществить. Следовательно, формирование значения социальных объектов и их трансформация происходят в результате социального взаимодействия. Поведение объекта, в свою очередь, детерминировано значениями, которые он приписывает другим участникам взаимодействия. Всё это позволяет объектам дистанцироваться от непосредственной реакции на другие объекты, подвергнуть их анализу и разработать стратегии взаимодействия с ними вместо импульсивной реакции [45, с. 281–299].

Применительно к взаимодействию российского государства и иностранных ТНК это означает, что значимость иностранных ТНК для государства детерминирует приоритеты государства в области формирования инвестиционной политики, определяя спектр стимулирующих мер, условия выхода иностранных ТНК на российский рынок и проч. Чем выше заинтересованность государства в сотрудничестве с ТНК, тем более открытую (стимулирующую) политику в отношении ПИИ оно проводит, в то время как протекционистская (содержащая большое число заградительных мер) ПИИ политика свидетельствует об обратном.

Следует отметить, что иностранные ТНК могут вступать во взаимодействие с принимающими государствами в попытке оказать влияние на государственную политику, чтобы добиться предпочтительных условий для своей деятельности (проактивный подход к корпоративной политической активности), либо отказаться от попыток такого влияния и сконцентрироваться исключительно на соблюдении установленных государственных требований (реактивный подход к корпоративной политической активности) [189]. Выбор подхода к корпоративной политической активности корпораций зависит от целого ряда факторов уровня фирмы, проблемы, индустрии, а также от институциональных факторов, к числу которых относятся, несовершенство политических институтов принимающих стран, дистанция между их правительствами и правительством страны базирования ТНК, давление со стороны последнего, высокий уровень политического риска и проч. [178]

Следовательно, модели взаимодействия государства и иностранных ТНК определяются как государственной политикой в отношении ПИИ, очерчивающей политико-правовые рамки такого взаимодействия, так и подходом ТНК к корпоративной политической активности, в рамках которого ТНК пытается трансформировать данную политику в своих интересах, одновременно находясь под её влиянием. Взаимодействие государств и иностранных ТНК может быть представлено тремя базовыми моделями - партнерства, конфронтации и дистанцирования - существование которых отмечается исследователями не только зарубежом, но и в российских условиях:

Модель партнёрства подразумевает, что государства и ТНК согласовывают условия своего взаимодействия в попытке найти компромисс. При этом переговорные позиции сторон определяются объемом имеющихся ресурсов. Стороны могут строить партнёрство на условиях сотрудничества и баланса интересов, если их переговорные позиции одинаково сильные (паритет по объему ресурсов). Если же переговорная позиция одной из сторон существенно более

сильная (большой объем ресурсов), чем позиция другой стороны, то её интересы учитываются в большей степени, что усиливает её доминирование. Доминирование одной из сторон естественным образом вызывает недовольство другой стороны, а поэтому может способствовать переходу к конфронтационной модели взаимодействия [191].

Модель конфронтации подразумевает организацию взаимодействия таким образом, что одна из сторон достигает своих целей вопреки интересам другой стороны. Данная модель реализуется в ситуациях, когда одна сторона обладает существенно большими ресурсами и возможностями, чем другая. Например, в данную модель укладываются случаи экспроприации активов иностранных ТНК со стороны национальных государств [174].

Модель дистанцирования характерна для ситуаций, когда государства не заинтересованы в притоках ПИИ (отметим, что государства могут не нуждаться в ПИИ в стратегически важных или хорошо развитых отраслях промышленности), а ТНК, в свою очередь, оказываются от взаимодействия с государствами (например, в случаях, когда проводимая государством – реципиентом политика соответствует интересам ТНК, либо в случаях, когда ТНК не имеют достаточных ресурсов для политического влияния) [181].

Как показывает практика взаимодействия российского государства и иностранных ТНК, модель партнёрства может принимать различные формы в зависимости от условий, в которых она реализуется, а также с учетом изменяющихся приоритетов сторон, что указывает на способность данной модели к трансформации с течением времени (подробнее см. главу 2).

В работе Н.В.Шулениной и Д.А.Ваяса предложена концептуальная модель анализа партнерского взаимодействия российского государства и бизнеса, основанная на двух ключевых параметрах: уровне доверия и степени влияния. Указанные параметры, принимая дискретные значения (низкое, среднее, высокое),

детерминируют формирование пяти типовых моделей взаимодействия, дифференцированных по политико-экономической природе и институциональным характеристикам. Наиболее предпочтительной является «идеальная модель» – сбалансированная система взаимодействия, обеспечивающая паритет частных и общественных интересов, институциональных и внеинституциональных аспектов, с равномерным распределением выгод и издержек между участниками. Однако, эмпирические данные свидетельствуют о доминировании институционально-корпоративной модели, что обусловлено ее способностью гармонизировать политические приоритеты государства и экономические интересы бизнеса в условиях российской институциональной среды [165].

Следует отметить, что иностранные ТНК взаимодействуют российским государством не только на уровне федерального центра, но и в регионах, в которых находятся их производства и предприятия. Особенности взаимодействия бизнеса и российского государства на региональном уровне, согласно Н.Ю.Лапиной, укладываются в 4 концептуальные модели: патронажная модель, модель приватизации власти, партнерская модель и модель подавления. Данные модели отражают разнообразие стратегий взаимодействия, обусловленное политическими и экономическими факторами. Их общими чертами является преобладание неформальных практик, формальный характер корпоративного лоббирования, формирование иерархических политико-экономических альянсов вокруг центра власти, представительство бизнес-интересов через политическую элиту, а также существенное влияние федерального центра на региональные процессы [103].

Взаимодействие иностранных корпораций и государства на уровне российских регионов, как и на уровне федерального центра, соответствует модели партнёрства, что отражает взаимную заинтересованность сторон в реализации взаимодействия на основе согласованных правил.

Следовательно, транснациональные корпорации являются не только важными партнерами российского государства в технологическом перевооружении производств в РФ, включая парфюмерно-косметическую сферу, а также, вместе с отечественными бизнес-корпорациями, акторами российской политической системы, при этом реализуются различные модели взаимодействия ТНК с органами государственного управления Российской Федерации.

Выводы по параграфу:

Анализ развития представлений о транснациональных корпорациях позволил описать политическую сущность ТНК как совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых политической, социальной и экономической составляющих при доминировании последней. Сущностные характеристики ТНК необходимо учитывать при исследовании политического взаимодействия ТНК с принимающими государствами и другими акторами политической системы.

Взаимодействие государств и иностранных ТНК принимает на практике различные формы и модели, в зависимости от целей и стратегических приоритетов сторон. Для исследования взаимодействия принимающих государств и корпораций целесообразно использовать теорию символического интеракционизма. С позиций данной теории, взаимодействия государства и групп интересов (бизнеса, включая иностранные ТНК, а также бизнес-ассоциации) является конкуренцией политических акторов в борьбе за смыслы (плюралистические системы), или процессом создания общих смыслов, облегчающих долгосрочное сотрудничество (корпоративистские системы). Обе системы характеризуются тем, что государство и бизнес постоянно «примеряют роли» друг друга: чиновники пытаются понять логику предпринимателей, а бизнес адаптируется к ожиданиям государственных органов. При этом сущность объекта конструируется через совокупность потенциальных действий, которые другие объекты готовы по отношению к нему

осуществить, то есть определяется тем значением, которое ему придают другие участники взаимодействия.

Применительно к взаимодействию российского государства и иностранных ТНК это означает, что значимость ТНК для государства детерминирует приоритеты государства в области формирования инвестиционной политики, определяя условия, модели и формы взаимодействия с иностранными инвесторами (например, спектр стимулирующих мер, налоговые льготы, условия осуществления инвестиционных проектов и т. п.). Чем выше заинтересованность государства в сотрудничестве с ТНК, тем более открытую (стимулирующую) политику в отношении ПИИ оно проводит, в то время как протекционистская (содержащая большое число заградительных мер) ПИИ политика свидетельствует об обратном.

Использование теории символического интеракционизма для исследования взаимодействия российского государства и иностранных ТНК позволяет учесть следующие особенности интеракционизма сторон, характерные для периода санкций и внешнего давления в отношении Российской Федерации:

1) роли и идентичности сторон не являются строго определенными, а конструируются в процессе интеракций, при этом большое значение имеют ответные акции (действия);

2) интеракции становятся персонифицированными, многообразие реакций и моделей поведения обуславливает неэффективность унифицированных подходов;

3) повышается роль российского подразделения ТНК (GR-департамента), от компетенций которого зависит успешное согласование условий ведения деятельности российского представительства ТНК в условиях высокого уровня вмешательства государства в бизнес-процессы корпораций.

Глава 2. Институционализация взаимодействия российского государства и иностранных транснациональных корпораций парфюмерно-косметической отрасли в период 1992–2025 гг.

2.1. Интересы и мотивация российского государства и иностранных транснациональных корпораций в отношении парфюмерно-косметической отрасли

История взаимодействия российского государства и иностранных ТНК насчитывает более сотни лет. Впервые они появились на территории современной России в конце XIX — начале XX вв. В это время Российская империя находилась на первом месте в мире по темпам роста промышленности и на пятом месте в мире по объему промышленного производства. Роль иностранного капитала в развитии промышленности России того времени была значительной, и это сказывалось на принятии политических решений, в частности, по мнению некоторых исследователей, решение об участии в Первой мировой войне на стороне Антанты было принято под давлением зарубежных корпораций [51].

В результате революции 1917 г. произошла национализация частной собственности, в том числе и активов иностранных ТНК. Экономическая модель Советского Союза не подразумевала привлечение иностранного капитала, но, несмотря на это, сотрудничество с некоторыми зарубежными корпорациями происходило и в советское время, став наиболее активным в позднесоветский период. Так, СССР, будучи заинтересованным в новейших технологических разработках, активно сотрудничал с немецкой компанией Siemens в области поставок промышленного оборудования, медицинской техники и др. [261]. В 1972 г. Советским Союзом был подписан договор о сотрудничестве американской компанией PepsiCo, согласно которому на территории СССР строились десять

заводов по производству газированного напитка «Pepsi», при этом PepsiCo получала монопольное право на импорт и продажу водки «Столичная» в США [248]. В конце 1980-х гг., на фоне «перестройки», получила распространение практика организации совместных предприятий с иностранными ТНК в различных отраслях промышленности [46].

Постсоветской России, как государству, нацеленному на экономическую и социальную модернизацию, были необходимы как современные технологии производства и актуальные производственно-промышленные решения, способствующие росту производительности труда, так и новые управленческие подходы, позволяющие повысить эффективность принимаемых решений и выйти на новый уровень промышленного и технологического развития. Всё это требовало капиталовложений, источников которых на внутреннем рынке было явно недостаточно, и обуславливало потребность постсоветской России в интенсивном взаимодействии (интеракциях) с иностранными ТНК, являющимися источниками прямых иностранных инвестиций, необходимых для перезагрузки реального сектора экономики страны в парадигме проводимой модернизации всех сфер общественной жизни.

ПИИ, как известно, не только способствуют экономическому росту, но, что более важно, стимулируют его переход на новую ступень эффективности благодаря передаче современных технологий, ноу-хау и передового управленческого опыта. Это позволяет государству-акцептору ПИИ реализовывать стратегию догоняющего развития, восполняя имеющиеся пробелы и повышая конкурентоспособность отечественных производств и экономики в целом.

Внедрение ПИИ, а именно локализация производств товаров с высокой добавленной стоимостью, приводит не только к технологическому обновлению промышленности, но и к снижению зависимости государства-акцептора от экспорта сырьевых ресурсов и импорта высокотехнологичных товаров. Это также позволяет

увеличить долю продукции с высокой добавленной стоимостью в национальной экономике, что является важным фактором для устойчивого экономического роста, что особенно значимо в условиях нестабильности на международных рынках.

Кроме того, ПИИ могут создать долговременный импульс для сбалансированного развития экономики как на секторальном, так и на региональном уровнях. Это означает, что инвестиции могут быть направлены не только в крупные города или традиционно развитые отрасли, но и в менее развитые регионы и новые сектора промышленности, что способствует более равномерному распределению экономических ресурсов и уменьшению региональных и отраслевых диспропорций.

Расширение иностранного производства в национальной экономике рассматривается как элемент, способствующий повышению национальной конкурентоспособности. Интеграция России в мировое хозяйство через привлечение ПИИ на основе сотрудничества (транзакций, политических сделок) с иностранными ТНК укрепляет её международный статус, создавая условия для более активного участия страны в глобальных экономических процессах и повышения конкурентоспособности на международной арене.

Следовательно, сотрудничество (транзакции, политические сделки) постсоветской России с иностранными ТНК целесообразно рассматривать как важный инструмент для достижения устойчивого экономического роста, повышения конкурентоспособности отечественных предприятий, обеспечения социальной стабильности государства, а также укрепления его позиций на международной арене в момент перехода от плановой экономики к свободному рынку.

В потребительском секторе (товары народного потребления, в том числе парфюмерно-косметическая продукция), постсоветская Россия столкнулась с целым рядом проблем, которые были вызваны закрытием неэффективных отечественных производств, увольнениями сотрудников, низким качеством отечественной

продукции и угрозой дефицита на товарных рынках, ставшего не только одним из символов неэффективного хозяйства советского периода, но и одной из причин политической и социальной нестабильности тех лет. В странах с централизованно планируемой экономикой, в том числе в СССР, потребительским сектором промышленности традиционно пренебрегали, в результате чего отставание от демократических стран в данной сфере проявилось наиболее явно, оказав деструктивное влияние на перспективы развития социалистических государств.

В переходный период постсоветская Россия стала придавать развитию производств товаров народного потребления, в том числе парфюмерно-косметической продукции, большее значение. Первоочередной задачей государства в тот период применительно к парфюмерно-косметической сфере (и всему потребительскому рынку в целом) было насытить рынок данной продукцией необходимого качества по приемлемым ценам, не допуская товарного дефицита. Поскольку отечественные предприятия не могли справиться с данной задачей, государство было вынуждено открыть рынок для иностранных корпораций.

Заинтересованность государства в сотрудничестве с иностранными инвесторами была настолько велика, что, по словам Дж.Пеппера, одного из топ-менеджеров американской компании Procter&Gamble, принимающего непосредственное участие в переговорах с официальными государственными лицами касательно условий выхода компании на рынок нашей страны в начале 1990-х гг., американцам было предложено выкупить и реконструировать все существующие государственные предприятия по производству товаров бытовой химии и личной гигиены [126, с.36].

Procter&Gamble не приняла это предложение, поскольку не имела возможностей для управления столь масштабным бизнесом в новой и нестабильной бизнес-среде. Более того, компания считала необходимым развиваться в России исходя из универсальных корпоративных ценностей, целей, и принципов, которым

она следует со всех странах своего присутствия. Например, компания всегда изучает предпочтения и потребности потребителей, чтобы разработать и вывести на рынок продукт, способный максимально удовлетворить все существующие запросы. Российские официальные лица исходили из возможности производить что угодно, поскольку потребители всё равно будут вынуждены это покупать [126, с.35]. Столь драматичная разница в подходах иллюстрирует значимость сопутствующего ПИИ трансфера управленческих навыков и технических компетенций, в которых нуждались российские предприятия в условиях перехода от плановой экономики к свободному рынку.

В условиях централизованного планирования ведения хозяйства большинство управленческих решений принималось специально созданными органами, комитетами, находящимися вне самих предприятий, в результате чего на уровне предприятий не были сформированы ключевые компетенции, необходимые для функционирования в условиях свободного рынка: предприятия не имели опыта планирования выпускаемых объёмов продукции и организации её дистрибуции, закупок сырья, оборудования и упаковочных материалов, а также оплаты соответствующих счетов и проч. [126, с.85]. Привлечение высококвалифицированных зарубежных специалистов к работе в России, обучение российских сотрудников за рубежом, проведение тренингов и внедрение в практику прочих программ корпоративного обучения, нацеленных на повышение квалификации работников, способствовали проникновению корпоративных ценностей иностранных корпораций в отечественную корпоративную культуру, содействуя повышению уровня конкурентоспособности отечественных предприятий.

«Мы построим русскую Procter&Gamble» [282] - говорил один из владельцев и сооснователей концерна «Калина», ведущего предприятия отечественного парфюмерно-косметического сегмента, что подчеркивает стремление

отечественного бизнеса в части заимствования корпоративных ценностей и практик лидирующих иностранных ТНК.

Развитие парфюмерно-косметических производств на территории нашей страны было невозможно без наличия современных, инновационных рецептов продукции и знаний, компетенций, позволяющих внедрять данные рецептуры в производственные процессы, достигая необходимого качества товаров и высокой производительности труда. Производительность труда иностранных ТНК в 6–7 раз выше, чем отечественных компаний, а инновационная активность иностранных инвесторов выше, чем инвестиционная активность отечественных предприятий в 1,5–2 раза [86].

ПИИ сопровождаются трансфером технологий, который, в случае парфюмерно-косметической сферы и, в целом, потребительского сегмента, выражается в повышении качества продукции, а также в появлении новых, инновационных товаров, что способствует увеличению ёмкости рынка и благоприятно сказывается на развитии экономики. На потребительском рынке постсоветской России такими товарами стали шампунь и кондиционер 2 в 1, бальзам-ополаскиватель для волос, средства для мытья посуды, детские одноразовые подгузники и прочая продукция иностранных ТНК.

Соответственно, присутствие иностранных ТНК, позволяющее отечественным предприятиям заимствовать знания, технологические компетенции, производственные ноу-хау, навыки работы на автоматизированном оборудовании и т. п. обуславливает совершенствование отечественных производств, а также модернизацию отечественной промышленности. Помимо вышперечисленного, реконструкция и модернизация производственной сферы приводит к увеличению объема выпускаемой продукции и сопровождается созданием новых высококвалифицированных рабочих мест, что положительно сказывается на показателях занятости населения и способствует социальной стабильности.

Таким образом, сотрудничество с ТНК сопровождается проникновением ценностей Четвертой промышленной революции, пятого и шестого технологических укладов в российскую действительность, способствуя развитию необходимых компетенций и формированию отечественной корпоративной культуры, тем самым позволяя отечественным производителям выстраивать своё производство с учетом современных инновационных достижений науки и техники, выводя их на новый уровень эффективности.

Постсоветская Россия при переходе от плановой экономики к рыночному устройству положительно оценивала роль ПИИ и сотрудничества (транзакций, политических сделок) с иностранными ТНК. Активизация притока ПИИ представляла собой стратегически важную задачу для вступившей на путь социальной и экономической модернизации в условиях принятия демократических принципов политического развития постсоветской России, успешное решение которой было призвано не только ускорить экономический рост, но и содействовать более глубокой интеграции страны в глобальную экономику, что представлялось необходимым условием для достижения устойчивого развития в долгосрочной перспективе.

Необходимо отметить, что в то время в международном сообществе присутствовал некий скептицизм относительно того, насколько российский рынок сможет быть интересным для иностранных корпораций ввиду низкого уровня экономического и политического развития, территориальной удаленности от западноевропейских стран, неразвитости инфраструктуры и каналов дистрибуции, а также в связи с высоким уровнем регуляторной нагрузки [215].

Действительно, долгосрочным обязательствам со стороны иностранных инвесторов и, прежде всего, масштабным проектам по локализации производств на территории России, могли препятствовать неясные перспективы законодательной и политической трансформации. Переход от централизованно планируемой

экономики к рыночной создает, по крайней мере в краткосрочной перспективе, серьёзную экономическую неопределенность в среде, которая характеризуется неразвитой деловой инфраструктурой, например, в сфере телекоммуникаций, транспорта, финансовой системы и розничной торговли, а также других базовых бизнес-услуг.

Современные исследования показывают, что несмотря на то, что молодые демократии активно используют провозглашение принципов свободного рынка в качестве аргумента для привлечения иностранных инвесторов, это может быть недостаточно для принятия решения об инвестировании стороны иностранных корпораций в условиях сохраняющейся нестабильности и высоких политических рисков [194].

Хотя демократические преобразования, несомненно, повышают привлекательность государства как места размещения международного производства транснациональных корпораций, значительный приток прямых иностранных инвестиций требует стабилизации внутренней политико-экономической среды, увеличения темпов роста промышленности, становления предсказуемой и прозрачной нормативно-правовой базы. Другими словами, иностранные инвесторы предпочитают инвестировать в молодые демократии только после установления устойчивой политико-экономической системы и создания правового поля, гарантирующего их права и позволяющего им отстаивать свои интересы. Как утверждает Дж.Пеппер, банковские эксперты и консультанты не советовали компании Procter&Gamble спешить с выходом на российский рынок, мотивируя свои рекомендации тем, что России потребуются десятилетия прежде, чем реализовать необходимые законодательные преобразования [126, с. 18].

Однако, российскому государству удалось создать привлекательные и относительно прозрачные условия для работы иностранных инвесторов в довольно сжатые сроки. Ослабление валютного контроля обеспечивало возможности для

репатриации прибылей и дивидендов в пользу зарубежных акционеров. Либерализация инвестиционных режимов и упрощение законодательного регулирования, включая введение гарантий недопущения законодательных преобразований, приводящих к ухудшению положения иностранных инвесторов, играли ключевую роль.

Формирование новой нормативно-правовой базы имело решающее значение для инвестиционной привлекательности российской экономики. Немаловажную роль в этом сыграло принятие законодательства, поощряющего прямые иностранные инвестиции, в частности разрешение на 100-процентное владение предприятиями иностранными участниками и законодательно закрепленные правила репатриации прибыли.

Привлекательность России для иностранных ТНК была так же обусловлена богатыми природными ресурсами, упрощением допуска иностранного капитала в добывающие отрасли промышленности, высоким потенциалом по развитию инфраструктуры и телекоммуникаций.

Еще одним значимым преимуществом российского рынка как места назначения иностранных инвестиций являлось наличие результативной системы образования, и, как следствие, большого числа высокообразованных специалистов, способных перенять ключевые подходы корпоративной культуры и управления ТНК, что открывало возможности развития производств на основе наукоемких технологий, применение которых требует высокого уровня знаний и навыков работников.

Следует также упомянуть географическое положение России, позволяющее иностранным корпорациям рассматривать нашу страну как место расположения регионального центра управленческих решений (региональной штаб-квартиры) для дальнейшей экспансии на рынки стран бывшего СССР. Наряду с относительно невысокой стоимостью труда высококвалифицированных работников, это

обуславливало перспективу организации на территории нашей страны производств ТНК с целью дальнейшего снабжения соседних стран производимой продукцией.

Многие растущие и переходные экономики, в том числе бывшие социалистические страны в начале 1990-е гг. полагались на сотрудничество с иностранными ТНК для ускорения экономического развития и стремились создать условия, благоприятные для иностранных инвесторов, конкурируя между собой за притоки ПИИ и размещение производств иностранных ТНК на своих территориях. В связи с этим важнейшим фактором для иностранных ТНК можно считать целенаправленную работу политического руководства Российской Федерации по повышению рейтинга инвестиционной привлекательности, подтверждающую заинтересованность в сотрудничестве с иностранными корпорациями на самых высоких уровнях государственного управления.

Что касается парфюмерно-косметической отрасли и сектора товаров народного потребления в целом, то следует принять во внимание значительную ёмкость российского потребительского рынка, которая открывала дополнительные возможности иностранным ТНК в части сбыта своей продукции. С населением более 140 миллионов человек, Россия являлась перспективным рынком для иностранных корпораций, стремящихся расширить свои рынки сбыта.

Выход на российский рынок позволял иностранным ТНК укрепить свои позиции в условиях растущей глобальной конкуренции. Внедрение новых технологий и бизнес-моделей, а также быстрая адаптация к местным условиям позволили иностранным компаниям предложить россиянам качественные товары и услуги, которые ранее были недоступны. Неискушенный российский потребитель был заинтересован в новых продуктах и инновационных продуктовых формах потребительских товаров, что создавало возможности для быстрого роста продаж иностранных ТНК.

Разумно предположить, что стремление занять лидирующие позиции на новом для них рынке, а также высокая заинтересованность в формировании лояльности потребителей к собственным брендам, стимулировали иностранные корпорации инвестировать в российскую экономику быстрее своих конкурентов, вопреки несовершенным условиям ведения бизнеса в начале 1990-х гг. «Первопроходцы», как правило, готовы поступиться краткосрочными экономическими выгодами в пользу долгосрочных перспектив, сулящих не только рост продаж, но и повышение конкурентоспособности на международной арене.

Дополнительными стимулами для иностранных инвесторов, в том числе в парфюмерно-косметической сфере, являлись относительно нежесткие, сбалансированные экологические требования и нормы, тренд на разгосударствление экономики и приватизацию многочисленных предприятий, а также обязательства в части гармонизации законодательства с международными нормами, взятые на себя Россией [86, с. 89–90].

Проводимые российским государством масштабные экономические реформы, направленные на либерализацию экономики открывали для иностранных корпораций возможности для участия в процессе формирования новой экономики и согласования благоприятных условий для ведения бизнеса. В своей книге «Procter&Gamble: путь к успеху», Дж.Пеппер неоднократно упоминает о взаимодействии с высшими официальными лицами постсоветской России, в том числе об участии в работе Международной комиссии Центра стратегических международных исследований, в рамках которой обсуждались вопросы, связанные с направлением дальнейших государственных реформ [126].

С учетом вышеперечисленных факторов и преимуществ экономики постсоветской России, многие иностранные ТНК приняли решение о выходе на рынок нашей страны. В 1994 г. количество представительств зарубежных ТНК, открытых в России, составило более 7,5 тыс, что почти вдвое превосходило

количество представительств, открытых на тот момент в Польше (около 4 тыс), хотя и было существенно ниже числа представительств зарубежных корпораций, открытых в Венгрии (около 17 тыс) [216]. По совокупному объему привлеченных ПИИ к концу 1994 г., Россия находилась на 4м месте среди стран центральной и восточной Европы, с большим отрывом занимала лидирующую позицию среди стран бывшего СССР [213, с. 101].

Рассмотрим, как происходила экспансия крупнейших иностранных ТНК парфюмерно-косметической сферы на рынок постсоветской России на конкретных примерах.

Компания Unilever — англо-голландская ТНК, производитель товаров повседневного спроса, включая парфюмерно-косметическую продукцию, товары бытовой химии, пищевую продукцию и мороженое – открыла своё первое представительство в Москве в 1992 г. Первоначально данное представительство занималось импортом различных категорий продукции брендов Unilever в Россию (туалетное мыло «Lux», стиральный порошок «ОМО», зубная паста «Signal», дезодоранты «Impulse», чай «Lipton» и др.) [258].

В начале 1993 года Unilever заключила с косметической фабрикой «Северное сияние» (г. Санкт-Петербург) договор о сотрудничестве, согласно которому Unilever размещал заказы на производство своих брендов на фабрике, вкладывая в её модернизацию около \$4 млн. В 1994 г. стало известно о покупке Unilever контрольного пакета акций «Северного сияния». За этим последовали инвестиции в реконструкцию фабрики, закупку нового оборудования и прочие проекты по модернизации в размере \$10 млн. [222].

В 1998 г. под управление компании Unilever перешел Московский маргариновый завод, на котором компания запустила производство масложировой продукции под брендами «Rama», «Calve» и др. Общий объем инвестиций компании в развитие данной производственной площадки превысил 33 млн долларов, что

включало реконструкцию имеющихся производственных мощностей, установку новых производственных линий, строительство новых цехов и проч. [275].

В начале 2000-х гг. компания Unilever построила на территории фабрики «Северное Сияние» новую чаеразвесочную фабрику, на которой было проведено несколько этапов модернизации и расширения производства с общим объемом инвестиций более 33 млн евро [232].

Французская L'Oreal – признанный лидер среди производителей парфюмерно-косметической продукции различных сегментов – начала свою историю на территории нашей страны в 1990 г. с создания совместного советско-французского предприятия, занимавшегося импортом продукции французской компании.

В 1993 г. было открыто официальное представительство L'Oreal в России, к задачам которого относилось продвижение на российском рынке продукции массового спроса. В последующие годы продуктовый портфель компании расширялся, компания открывала новые подразделения и выводила на рынок новые бренды в различных ценовых сегментах [246]. В 1994 г. компания приступила к контрактному производству своих брендов сегмента по уходу за волосами на заводе «Мэзопласт» в г. Москве [263].

Экспансия немецкой Henkel – крупнейшего международного производителя парфюмерно-косметической продукции, товаров бытовой химии, а также строительных смесей и клеев - на рынок нашей страны началась еще в 1979 г., когда на заводе «Эра» в Ленинградской обл. было организовано лицензионное производство клея торговой марки «Момент» [224].

В 1990 г. компанией было основано совместное предприятие «Совхенк» в Саратовской области. Инвестиционная программа включала модернизацию производственных линий, строительство новых цехов, обучение сотрудников у западных специалистов, что позволяло достичь необходимого уровня квалификации для управления производственными процессами в новых условиях [273].

В 2001 году Henkel приобрела контрольный пакет акций крупнейшего производителя средств для стирки и товаров бытовой химии «ПЕМОС». За первые 15 лет компания вложила в развитие предприятия более 100 млн евро. В 2002 г. была основана компания ООО «Хенкель Баутехник», которая специализировалась на снабжении российского рынка строительными материалами и располагала несколькими производственными площадками в российских регионах [247].

Парфюмерно-косметическая продукция, поставляемая Henkel на российский рынок, импортировалась и производилась по контракту, в том числе, на производственных мощностях компании Мэзопласт [247].

Немецкая Wella – крупнейший производитель продукции по уходу за волосами, предназначенной как для домашнего использования, так и для применения в салонах красоты – начала свою работу в России в начале 1990-х годов.

Компания инвестировала около 25 млн немецких марок в развитие совместного предприятия «Капелла», созданного на производственной базе химического завода «Капролактам» в Нижегородской области. Капиталовложения позволили оперативно организовать высокоэффективное производство шампуней и средств по уходу за волосами в 1993–1994 гг., дистрибуцией которых занималось официальное представительство Wella в России – компания «Руссвелл» [220].

В 2003 г. американская Procter&Gamble приобрела немецкую компанию Wella, в том числе её активы в Российской Федерации, включая производственную площадку «Капелла». Данная сделка позволяла Procter&Gamble выйти на лидерские позиции в сегменте парфюмерно-косметической продукции по уходу за волосами в европейском регионе, а также усилить свои позиции на российском рынке, где компания работала с 1991 г. [286].

Организованное Procter&Gamble и Санкт-Петербургским государственным университетом в 1991 г. совместное предприятие занималось импортом продукции,

в том числе парфюмерии и косметики, а также развивало контрактное производство в сотрудничестве с московской косметической фабрикой «Свобода» [126, с.49].

В 1992 г. компания приступила к реализации инвестиционного соглашения на заводе «Новомосковскбытхим» в Тульской области. Данное предприятие было построено в советское время для производства синтетических моющих средств (стиральных порошков), но ему так и не удалось выйти на проектные производственные объемы по причине нехватки капиталовложений, перебоев с поставками сырья и проч. По условиям инвестиционного соглашения, Procter&Gamble получала право выкупа около 14% акций предприятия только при условии успешного завершения модернизации предприятия на основе капиталовложений в размере 50 млн долл. США [126, с.92].

Успешная модернизация и планомерное наращивание производственных мощностей, строительство новых производственных линий, открытие новых цехов и проч. позволила предприятию стать одним из ведущих заводов по производству товаров бытовой химии в России и Европе.

Таким образом, крупнейшие иностранные ТНК, включая L'Oreal, Unilever, Procter & Gamble, Henkel и др., начали свою экспансию на российский парфюмерно-косметический рынок в начале 1990-х гг. Как правило, первоначально компании импортировали свою продукцию из-за рубежа, но со временем полностью или частично локализовали её производство на территории нашей страны, реализовав многочисленные инвестиционные проекты. Наиболее распространенной инвестиционной стратегией являлась организация совместных предприятий на базе существующих производственных площадок с последующим приобретением их в полную собственность. Это сопровождалось модернизацией производств, в том числе реструктуризацией существующих и строительством новых производственных линий, логистических комплексов, цехов и т. п. Помимо этого, многие компании (L'Oreal, Henkel, Procter&Gamble, а также Colgate Palmolive,

Beiersdorf, Johnson&Johnson и др.), прибегали к контрактному производству продукции своих брендов на российских предприятиях.

Большинство иностранных ТНК парфюмерно-косметической отрасли работают также в смежных отраслях. Это повышает социально-экономический потенциал ТНК и, соответственно, значимость сотрудничества с ними для российского государства. Стремление к диверсификации бизнеса объясняется как комплиментарностью производственных технологий и сырьевой базы между различными отраслями промышленности, так и схожестью каналов дистрибуции готовой продукции, что позволяет эффективно использовать средства как в части операционных расходов, так и в части расходов на НИОКР, что особенно важно с учетом высокой зависимости парфюмерно-косметической отрасли от научно-технологического развития. Так, по числу патентов парфюмерно-косметическая отрасль уступает фармацевтике, но опережает пищевую промышленность; доля расходов на НИОКР составляет около 4–5% в общем объеме расходов производителей [56]. Относительно быстрое внедрение инновационных разработок в производство позволяет создавать новые рецептуры и продуктовые инновации для удовлетворения разнообразных потребительских потребностей и обеспечивает конкурентное преимущество.

Внедрение инновационных продуктов стимулирует покупательский спрос и увеличивает ёмкость потребительского рынка, в том числе, за счет развития его новых сегментов, одним из которых является отрасль прямых продаж. Представителями данной отрасли являются компании, распространяющие свою продукцию непосредственно потребителям в обход традиционных торговых точек, через сеть консультантов, зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей. Это такие компании как Avon, Oriflame, Amway и др.

Отношение россиян к данному механизму продвижения продукции неоднозначное, он часто воспринимается как «навязывание», или даже

ассоциируется с мошенническими «пирамидами». Однако, развитие компаний сектора прямых продаж формируют сообщество индивидуальных предпринимателей, деятельность которых состоит в распространении продукции среди потребителей, что положительно сказывается на развитии сегмента МСП в отечественной экономике. Данный сегмент рынка развивается, появились отечественные компании, работающие по этой модели (Faberlic, Green Way).

Таким образом, усилия постсоветской России по привлечению иностранных инвесторов в парфюмерно-косметическую отрасль, оказались результативными. Большинство крупнейших иностранных ТНК осуществили экспансию на рынок нашей страны, в том числе путем локализации своих парфюмерно-косметических производств. В данном контексте сотрудничество (политический транзакционизм, сделки) российского государства с иностранными ТНК можно считать инструментом реализации стратегии догоняющего развития в различных сферах промышленности, включая парфюмерно-косметическую отрасль.

Выводы по параграфу:

Анализ интересов российского государства и иностранных ТНК применительно к развитию отечественной парфюмерно-косметической отрасли позволил сделать вывод о взаимодополняемости интересов сторон, реализовавшим на практике различные формы политического транзакционизма (сделок) в период перехода постсоветской России к условиям рыночной экономики.

Экспансия иностранных парфюмерно-косметических ТНК на российский рынок носила поэтапный характер. Это позволяло корпорациям расширять свой бизнес, сводя к минимуму риски, связанные с несовершенством российской институциональной среды. Российское государство, при этом, постепенно перенимало компетенции иностранного бизнеса, необходимые для реализации стратегии догоняющей модернизации, одновременно решая первоочередные задачи

по недопущению дефицита продукции на товарных рынках и обеспечению социально-политической стабильности.

Использование постсоветской Россией политики «открытых дверей» в отношении иностранных инвесторов представляется оправданным шагом на пути к достижению целей государственного развития в период масштабной трансформации всех сфер общественной жизни.

2.2. Основные этапы взаимодействия российского государства и иностранных транснациональных корпораций парфюмерно-косметической отрасли

Взаимодействие российского государства и иностранных ТНК, в том числе в парфюмерно-косметической отрасли, в период с 1992 по 2025 гг. может быть условно разделено на 3 этапа, каждый из них характеризуется различными внутри- и внешнеполитическими условиями, различной степенью вмешательства государства в бизнес-процессы и особыми мерами государственной политики в отношении прямых иностранных инвестиций, а также различными формами политического участия со стороны иностранных ТНК.

Первый этап – 1992–2004 гг. является периодом высокой заинтересованности государства во взаимодействии с иностранными корпорациями. Начало данного периода совпадает с периодом становления Российской Федерации как демократического государства, для которого сотрудничество с иностранными ТНК парфюмерно-косметической отрасли являлось единственным способом насыщения внутреннего рынка данной продукцией для преодоления товарного дефицита и связанных с ним рисков социально-политической нестабильности.

Большинство законодательных актов советского периода, регулирующих процессы вывода продукции на рынок, оценки качества и безопасности продукции, защиты прав потребителей, правила организации торговой деятельности,

требования к контролю за производством и процессам организации труда на промышленных предприятиях, а также экологические и многие другие требования утратили свой правовой статус либо оказались неактуальными в новых условиях. Это привело, в некотором смысле, к краткосрочной регуляторной анархии и, как следствие, наводнению российского рынка импортной продукцией, в том числе продукцией сомнительного качества и профиля безопасности.

Данный период можно описать как период саморегулирования бизнес-корпораций, включая ТНК, который характеризуется минимумом вмешательства государства в бизнес-процессы. При этом, на данном этапе мы отмечаем мощное влияние бизнес-структур на политическую власть, органы государственного управления. В этот период в России начинают функционировать многочисленные бизнес-объединения, включая внешнеторговые палаты зарубежных стран, отраслевые ассоциации и прочие объединения, представляющие интересы иностранных инвесторов в диалоге с органами государственной власти. Отдельно следует упомянуть функционирующий под председательством Председателя Правительства РФ Консультативный Совет по Иностранным Инвестициям, учрежденный в 1994 г., членами которого являются иностранные ТНК.

Однако, внимание государства к потребностям иностранных инвесторов и создание для них институциональных возможностей участия в обсуждении новых законодательных инициатив и влияния на принимаемые государственные решения, не следует воспринимать как доминирование со стороны ТНК. Развивающееся российское государство нуждалось в сотрудничестве с ними не только в части обеспечения импорта продукции и насыщения российского рынка; государство было заинтересовано в локализации современных технологий и организации эффективных производств, в создании высокотехнологичных рабочих мест и проч.

Для этого была необходима разработка актуальных стандартов как в отношении инвестиционной деятельности в целом, так и в решении более узких

вопросов, касаемых отраслевого регулирования, обеспечения качества и безопасности продукции, в том числе продукции парфюмерно-косметической отрасли, экологических стандартов, стандартов по охране труда и проч. Следовательно, тесное сотрудничество с иностранными ТНК, в том числе в области разработки нормативно-правового регулирования касательно инвестиционной, производственной, торговой деятельности и специальных мер отраслевого регулирования вполне отвечало задачам стоящим перед российским государством.

Помимо этого, устранение барьеров в торговле путем гармонизации законодательства, прежде всего со странами Европейского Союза, выступавших в качестве основных импортеров готовой продукции на территорию России, а также в качестве стран базирования многих ТНК, в том числе в парфюмерно-косметической сфере, открывало возможности для интеграции Российской Федерации в мировую экономику и глобальные цепочки создания добавленной стоимости.

Принятие федеральных законов, регулирующих инвестиционную деятельность в Российской Федерации, в том числе деятельность иностранных инвесторов [24], подтверждает заинтересованность государства во взаимодействии (интеракциях) с иностранными корпорациями не только в части импорта продукции, но и в части организации производств иностранных ТНК на территории РФ.

Действия государства (акции) в данный период времени состояли, по сути, в открытии рынка для иностранных ТНК, в том числе в парфюмерно-косметической сфере, а ответные действия (акции) иностранных ТНК представляли собой принятие решений о выходе на российский рынок, в результате произведенные транзакции (сделки) позволили насытить российский рынок парфюмерно-косметической продукцией и положили начало локализации продукции иностранных ТНК на территории России.

Таким образом, взаимодействие сторон (интеракции) в данный период соответствует модели партнерства, суть которой сводится к равноправному

взаимодействию сторон, ориентированных на собственные приоритеты и при этом нацеленных на сотрудничество при минимальном вмешательстве государства в бизнес-процессы.

Второй этап – 2005–2013 гг., представляет собой период государственного дирижизма в воздействии на экономические процессы, во время которого государство «мягко» влияет на бизнес-корпорации, в том числе на иностранные ТНК, более активно отстаивая свои (отечественные) интересы, интересы основных социальных слоев и групп населения. Производным данного взаимодействия является «дирижистская» модель, где во взаимодействии сторон российское государство уже является доминантной стороной.

В этот период государство продолжает сотрудничать с иностранными ТНК, но исключительно импорт продукции уже не удовлетворяет государственным интересам и приоритетам по развитию промышленности и экономики. Поэтому государство вынуждено «дирижировать», применяя, с одной стороны, дополнительные стимулы, побуждающие иностранных инвесторов к организации производств на территории России, и, с другой стороны – меры по упорядочиванию ситуации на товарных рынках, направленные на пресечение реализации некачественной, небезопасной продукции и иные меры по защите интересов потребителей и широких слоев населения.

На решение данных задач была направлена разработка мер отраслевого регулирования, в том числе и в парфюмерно-косметической сфере, призванная создать прозрачные, понятные и предсказуемые условия вывода продукции на российский рынок, внедрить актуальные требования в части организации производственной деятельности и связанных с ней процессов (например, экологические стандарты, требования по охране труда и проч.).

Наряду с этим, в данный период времени принимается один из важнейших федеральных законов в области защиты прав бизнес-организаций и

предпринимателей – закон о защите конкуренции, целями которого являются обеспечение свободы экономической деятельности, а также защита конкуренции и создание условий для эффективного функционирования товарных рынков [31], что говорит о стремлении российского государства создать благоприятный бизнес-климат. Вследствие принятых государством мер, в 2007–2009 гг. Россия вошла в четвёрку стран, наиболее привлекательных для иностранных инвестиций в последующие 3 года, уступая лишь Китаю, Индии и США [217].

В 2010 г. наша страна учредила Таможенный союз в партнерстве с Казахстаном и Белоруссией, что стало важным шагом для формирования единого экономического пространства на части территории бывшего СССР. Таможенный союз характеризуется отсутствием внутренних границ, предполагая свободное движение товаров, людей и услуг внутри его внешних границ.

Единый товарный рынок не мог существовать без разработки и внедрения гармонизированных подходов в области технического регулирования продукции, обеспечения её качества и безопасности, а также унификации процессов оценки (подтверждения) соответствия продукции обязательным требованиям. Вследствие этого, Российская Федерация и другими страны-участницы Таможенного союза приступили к выработке общих подходов к техническому регулированию на едином таможенном пространстве, а также планов по разработке отраслевых технических регламентов, аккумулирующих единые требования к продукции, её составу, параметрам качества и безопасности, информации о продукции, которую производитель/импортер обязан довести до потребителей, а также процедурам оценки (подтверждения) соответствия продукции установленным требованиям [1].

Технический регламент «О безопасности парфюмерно-косметической продукции» стал одним из первых технических регламентов, принятых на уровне Таможенного союза [12]. В соответствии с принципами технического регулирования, заложенными в данный регламент, документы о соответствии

парфюмерно-косметической продукции обязательным требованиям, полученные в одной стране-участнице Таможенного союза, безусловно признавались другими странами-участницами Таможенного союза. Если ранее для поставки парфюмерно-косметической продукции эти страны требовалось прохождение процедур по оценке (подтверждению) соответствия в каждой из них, то теперь стало достаточным пройти данные процедуры только в одной из стран. В результате компании смогли не только избежать дополнительных финансовых затрат, но и существенно сократить время вывода продукции на рынок трёх стран, а также упростить внутренние бизнес-процессы, том числе бизнес-процессы иностранных ТНК. Это усилило позиционирование российских представительств ТНК в качестве центров управления, головных офисов корпораций на территории Таможенного союза.

Следует отметить возрастающую роль политического руководства субъектов Российской Федерации, которые, будучи заинтересованными в привлечении инвестиций на свои территории, вступают в активное взаимодействие с иностранными инвесторами. Руководством регионов разрабатываются стратегические направления и приоритеты инвестиционного развития, предпринимаются меры по повышению их инвестиционной привлекательности. В данный период времени начинается становление таких региональных институтов развития как свободные экономические зоны, территории опережающего развития, индустриальные парки и т. п., характеризующихся преференциальными условиями реализации инвестиционных проектов, что стимулирует инвестиции в данные регионы, в том числе, со стороны иностранных инвесторов.

В период с 2005 по 2013 гг., оборот представительств иностранных ТНК в России вырос более, чем в 4 раза, они были представлены практически во всех отраслях российской экономики [86, с. 83]. В 2012 г. Россия являлась одной из пяти стран, наряду с США, Индией, Китаем и Бразилией, сумевших создать наиболее привлекательный бизнес-климат для иностранных инвесторов [95].

В данный период времени иностранные ТНК парфюмерно-косметической отрасли продолжали инвестировать в развитие собственных производств, открывают новые производственные линии, локализуют новые продуктовые формы, модернизируют и расширяют свой производственный потенциал на территории России.

Так, в 2010 г. состоялось официальное открытие первого на территории России завода группы L'Oréal, расположенного в индустриальном парке Ворсино Калужской области. Первоначально завод был ориентирован на производство средств по уходу за волосами, включая шампуни, кондиционеры и краски для волос. Через несколько лет компания приняла решение о расширении производства, а именно, о строительстве новых производственных линий для выпуска средств по уходу за кожей. Это стало возможным благодаря дополнительным инвестициям в размере 2.5 млрд рублей [228]. Расширение завода позволило увеличить производственную мощность почти в 2 раза для удовлетворения растущего спроса на продукцию компании, а также внедрить современные технологии, направленные на энергосбережение и экологическое благополучие [262].

В 2011 году компания Unilever приобрела контрольный пакет акций концерна «Калина» (г. Екатеринбург), крупнейшего отечественного производителя парфюмерно-косметической продукции и товаров бытовой химии. Получив контроль над активами, Unilever инвестировала в развитие производства порядка 2 млн евро, что позволило существенно расширить производственные возможности. В 2016–2017 гг. Unilever инвестировала в модернизацию производства «Калины» порядка 1,5 млрд рублей. Большая часть инвестиций была направлена на установку новых производственных линий, что позволяло приступить к производству новых видов товаров для внутреннего рынка и экспорта [237].

В 2013 г. Unilever объявила о реализации инвестиционной программы по модернизации «Северного сияния», включая строительство новых

производственных линий, полную реконструкцию производственно-складского комплекса. Увеличение объемов производства позволяло как удовлетворить спрос на внутреннем рынке, так и обеспечить экспорт в страны Европы и Азиатско-Тихоокеанский регион, показывающий тенденцию к росту. Первая стадия инвестиционной программы подразумевала инвестиции в размере 36 млн евро [234].

В 2013 году немецкая Henkel приобрела завод по производству парфюмерно-косметической продукции в Московской области, с которым ранее компания сотрудничала как с подрядчиком. С тех пор Henkel неоднократно инвестировала в развитие данного завода. Продукция, выпускаемая на данном предприятии, поставлялась во все регионы России и большинство стран бывшего СССР [247].

Широкое распространение в этот период получили так называемые контрактные производства, когда иностранные ТНК размещают заказы на производство продукции под принадлежащими им торговыми знаками на отечественных фабриках (например, ОАО «Арнест», АО «Мэзопласт», АО «Свобода» и др.) [255]. Данная модель кооперации позволяет заказчикам избежать затрат на развитие собственных производственных мощностей и максимально оперативно вывести свою продукцию на рынок, а исполнителям – не заботиться о продвижении продукции и создании собственных брендов, что, однако, не может рассматриваться как универсальная стратегия по развитию парфюмерно-косметического бизнеса в виду высокой степени зависимости исполнителя от заказчика, поэтому многие отечественные подрядчики не ограничиваются производством по контракту, но и развивают собственные бренды.

Членство в ВТО положительно сказывалось на инвестиционном имидже России за рубежом, однако оно сопровождалось обязательством России по унификации ставок ввозных таможенных пошлин в отношении широкой товарной номенклатуры со странами – участницами ВТО. В большинстве случаев это означало снижение данных ставок как в отношении готовой продукции, так и в

отношении сырья для её производства, стимулируя иностранные ТНК к деловой активности в России.

Политический транзакционизм (сделки) в данный период строился на действиях (акциях) государства, нацеленных на введение механизмов рыночного регулирования, позволяющего вести бизнес-деятельность в предсказуемых и прозрачных условиях, а также на действиях (акциях) иностранных ТНК, продолжающих проекты по локализации своих производств и размещающих заказы на производство продукции на отечественных предприятиях, что открывало возможности для модернизации отечественной промышленности и производства продукции с высокой надбавленной стоимостью на территории нашей страны.

Таким образом, взаимодействие (интеракции) сторон в период 2005–2013 гг. соответствует модели государственного дирижизма, суть которой сводится к «подчинению» бизнес-среды более амбициозным целям и задачам государства, учитывающим интересы различных социальных групп и широких слоёв населения, результатом которого является «мягкое» вмешательство «государства-дирижера» в бизнес-процессы наряду со стимулированием инвестиционной деятельности.

Третий этап – 2014–2025 гг. – характеризуется планированием в экономике и социальной сфере в условиях внешнего давления и экономических санкций, понимаемых как неправомерные законодательные ограничения, принятые США и их союзниками, в отношении Российской Федерации, целью которых является ограничение экономических отношений с Россией для её принуждения к определенным действиям во внешней политике (далее: санкции). В рамках данного этапа выделяются два подэтапа, 2014–2021 гг. и 2022–2025 гг., отличающихся как степенью интенсивности экономических санкций и внешнего давления, так и различными действиями (акциями) со стороны российского государства и иностранных ТНК.

В период с 2014 по 2021 гг. (первый подэтап третьего этапа) наша страна впервые столкнулась со значительным внешним давлением и санкционными ограничениями, интенсивность которых со временем только увеличивалась. Наблюдались отдельные случаи ухода ТНК из России или ограничение деятельности их российских подразделений. Например, компании ConocoPhillips и Shell приняли решение расстаться со своими российскими нефтегазовыми активами в пользу новых собственников [185], компания General Motors (производитель автомобилей) приняла решение об уходе из России и закрытии производственных мощностей, сославшись на неясные рыночные перспективы [276], хотя по мнению ряда экспертов реальной причиной такого решения является череда неудачных коммерческих решений, принятых компанией ранее [250].

Однако, на отрасль потребительских товаров, в том числе парфюмерно-косметическую сферу, данные обстоятельства не оказали заметного влияния. Иностранные ТНК не только продолжали реализовывать запланированные ранее программы по локализации производств, но и объявляли о новых инвестиционных проектах (см. приложение 1). Создание экспортноориентированных производств выглядело привлекательным на фоне слабого рубля и уменьшения стоимости труда в России [159]. Значительное распространение в это время получают так называемые проекты «огороженной территории» («fenced field»), суть которых состоит в развитии новых производств на территории активных промышленных объектов, что позволяет использовать существующую инфраструктуру для наращивания производственных объемов в сжатые сроки [159].

В условиях внешнего давления усилилась заинтересованность государства в организации производств критически важной продукции, в том числе парфюмерно-косметических товаров, на своей территории. Стратегия импортозамещения была провозглашена одним из основных приоритетов государственной промышленной политики. Развитие отечественного промышленного производства предполагало не

только сотрудничество с иностранными ТНК, но и создание условий для роста и развития отечественных производителей в различных секторах, в том числе в парфюмерно-косметическом секторе. Был принят ряд федеральных законов и постановлений правительства, направленных на развитие промышленности и импортозамещение, в том числе, на повышение конкурентоспособности отечественного промышленного производства [13]. Этому также способствовал комплекс мер поддержки отечественных производителей, включая меры налогового стимулирования, льготные условия кредитования, субсидии и т.п. Государство активно содействовало развитию индустриальных парков, промышленных технопарков, промышленных кластеров, территорий опережающего развития, свободных экономических зон и проч. Большое внимание уделялось развитию экспортного потенциала российской промышленности, был создан целый арсенал институтов развития, таких как Российский Экспортный Центр, ВЭБ.РФ и др.

Немаловажную роль в данный период продолжает играть руководство российских регионов, конкурирующих между собой за привлечение инвестиций, в том числе со стороны иностранных ТНК, на свои территории. Правительства регионов учреждают так называемые корпорации регионального развития, выступающие в роли одного окна при взаимодействии с бизнесом, к задачам которых относится привлечение инвесторов, включая иностранные ТНК, для работы на территории региона, в том числе в институтах развития с преференциальными режимами. Руководством регионов реализуются масштабные инфраструктурные проекты, а также программы развития технопарков, индустриальных кластеров и проч., также направленные на повышение инвестиционной привлекательности.

Инвестиционные проекты иностранных ТНК, продолжающих развивать свои производства на территории России, приветствовались российской стороной, включая региональные и федеральные власти. Действия (акции) иностранных корпораций по локализации производств соответствовали приоритетам

промышленной политики российского государства, не подразумевающей создания барьеров для деятельности иностранных инвесторов в условиях создания дополнительных стимулов для роста и развития отечественных производителей.

Второй подэтап третьего этапа взаимодействия российского государства и иностранных ТНК, в том числе в парфюмерно-косметической сфере, продлившийся с 2022 по 2025 гг., характеризуется более значительным внешним давлением и более широким спектром санкционных ограничений в отношении Российской Федерации, что может быть расценено как попытка «организовать глобальную блокаду России, состоящую, схематично, из четырех колец (финансового, торгового, транспортного и гуманитарного)» [236]. Запрет на экспорт широкой номенклатуры товаров в Российскую Федерацию, включая как готовую потребительскую продукцию (например, товары люксового сегмента), так и сырьё для её производства, разрушение привычных логистических цепочек подорвали возможности осуществления бесперебойных поставок продукции на российский рынок со стороны иностранных ТНК и отечественных предприятий парфюмерно-косметической отрасли.

Штаб-квартиры представленных в России корпораций, включая ТНК парфюмерно-косметической отрасли, стали массово заявлять о различного рода ограничениях деловой активности в России, в том числе о её полном прекращении, ликвидации российских подразделений, обосновывая свои действия политическими мотивами, а именно, несогласием с проводимой Россией специальной военной операцией на Украине (см. приложение 2). Данные действия (акции) материнских компаний иностранных ТНК противоречили интересам как их российских подразделений, так и интересам российского государства и общества. Наиболее критичными являлись ситуации, когда корпорации покидали российский рынок без передачи своих активов новым собственникам, попросту ликвидируя свои юридические лица и прекращая свою деятельность.

В сложившейся обстановке российское государство стремилось «погасить шок и не допустить паники» [238], обеспечить «сохранение занятости и социальное благополучие ... граждан» [266]; для этого потребовалось активное сотрудничество (политические транзакции) как с присутствующими в России иностранными ТНК, так и с отечественными предприятиями. Была «сформирована централизованная система оперативных штабов... налажен мониторинг текущей обстановки... внедрен механизм «обратной связи» с предпринимательским сообществом» [266]. Принимаемые политико-управленческие решения находили отражение в нормативно-правовых актах, дополнивших государственную политику в отношении ПИИ мерами, стимулирующими иностранные ТНК продолжать деловую активность в России (например, обнуление ставок таможенных пошлин в отношении критического сырья, послабление экологических и иных регуляторных мер и т. п.), а также мерами, позволяющими углубить государственный контроль над процессами, связанными с прекращением деятельности ТНК в России (например, ограничения на вывоз капитала, совершение сделок и проч.).

В условиях интенсификации санкций и внешнего давления ключевыми ценностями для государства становятся технологический суверенитет и технологическое лидерство, достижение которых невозможно без организации на своей территории производств критически важной продукции, сырья и оборудования, в том числе в парфюмерно-косметической сфере. В связи с этим, новый импульс получает промышленная политика в виде фокуса на импортозамещение критически важных импортных материалов, сырья и оборудования, порой вопреки экономической эффективности локализации. Если ранее большое значение придавалось рентабельности организуемых производств, то с 2022 г. приоритетом стала востребованность и значимость производимой продукции на внутреннем рынке, о чем говорят многочисленные меры поддержки в виде государственных грантов, субсидий и проч. Содействие развитию

конкурентоспособных отечественных производственных предприятий сопровождается усилением роли институтов развития (Фонд Развития Промышленности, ВЭБ.РФ – государственная корпорация развития России и др.). Внедряются новые меры поддержки, продлеваются и/или расширяются ранее действующие меры, в числе которых фабрики проектного финансирования, кластерные инвестиционные платформы, специальные инвестиционные контракты, компенсации части затрат на НИОКР и транспортировку высокотехнологичной продукции, стимулирование производства комплектующих изделий и проч.

Следовательно, суть предпринятых российским государством действий (акций) сводилась к предложению новых политических транзакций (сделок) на основе баланса интересов во взаимодействии (интеракциях) сторон, с учетом актуальной внешне- и внутривнутриполитической обстановки, что позволило стабилизировать ситуацию на финансовых и товарных рынках и, в широком смысле, социально-политическую ситуацию в стране.

Таким образом, третий период взаимодействия российского государства и иностранных ТНК (2014-2025 гг.), является периодом внешнего давления и экономических санкций в отношении Российской Федерации со стороны стран «коллективного Запада», во время которого происходит проектирования образа будущего государства, в рамках которого основными ценностями выступает технологический суверенитет и технологическое лидерство, осмысленно и всесторонне реализуется государственная промышленная политика и политика импортозамещения.

При этом анализ действий (акций) государства касательно парфюмерно-косметической сферы позволят сделать вывод о наличии двух взаимодополняющих стратегий её развития, реализуемых государством в данный период времени, предполагающих: 1) ориентацию на альтернативу иностранным ТНК в виде поддержки создания местных производств отечественным бизнесом при

государственной поддержке, 2) предложения ТНК в виде сделок (транзакций), например, локализация производств в России в обмен на новые рынки сбыта (в период до 2022 г.), продолжение деятельности в России в обмен на возможность вывода прибыли зарубеж, льготных ставок таможенных пошлин в отношении сырья (в период с 2022 г.) и проч.

Взаимодействие (интеракции) российского государства и иностранных ТНК парфюмерно-косметической отрасли в данный период, в целом, соответствует модели государственного дирижизма, в которой роль государства как доминантной стороны является значительно более сильной, чем в предыдущий период.

Выводы по параграфу:

Сравнительный анализ действий (акций) российского государства и иностранных ТНК в различные периоды взаимодействия с иностранными ТНК (1992–2004 гг., 2005–2013 гг., 2014–2025 гг.), позволяет оценить эволюцию интересов и приоритетов данных акторов под влиянием различных внутри- и внешнеполитических обстоятельств и открывает возможности для концептуализации интеракций государства и ТНК через призму различных теоретических моделей, иллюстрирующих динамику их взаимодействия.

В частности, в парфюмерно-косметической отрасли наблюдается переход от модели равноправного партнерства к модели государственного дирижизма, суть которой сводится к «подчинению» бизнес-среды более амбициозным целям и задачам государства. При этом степень доминирования государства со временем усиливается в соответствии с эволюцией целей и задач государственной политики.

Потребность в разработке нового подхода к взаимодействию государства и иностранных инвесторов, отвечающего приоритетам государства в современных условиях, актуализируется на фоне продолжения санкций и внешнего давления в отношении Российской Федерации, а также в связи с трансформацией стратегий иностранных ТНК в отношении деятельности на территории нашей страны.

При этом использование модели государственного дирижизма представляется, по-прежнему, целесообразным, поскольку данная модель позволяет регулировать взаимодействие с ТНК в соответствии с целями и задачами государства. Более того, в рамках данной модели может быть реализован индивидуальный подход к взаимодействию с корпорациями, а именно применены политико-управленческие воздействия соответствующие уровню заинтересованности государства в сотрудничестве с конкретной ТНК.

2.3. Таргетирование рисков российского государства при взаимодействии с иностранными транснациональными корпорациями парфюмерно-косметической отрасли

Сотрудничество (политический транзакционизм, сделки) с иностранными ТНК, в том числе в парфюмерно-косметической отрасли, сопровождается различными рисками, способными препятствовать долгосрочному развитию Российской Федерации и даже угрожать её суверенитету. В ракурсе уровня интегрированности ТНК в национальную экономику, в том числе в парфюмерно-косметической сфере, следует выделить 2 базовые модели интеракций (взаимодействий) сторон, а именно, модель зависимости от импорта и модель локализации производств. Данные модели взаимодействия не являются взаимоисключающими, а могут реализовываться одновременно, в том числе в рамках взаимодействия государства и отдельно взятой иностранной корпорации применительно к различным сегментам рынка. Охарактеризуем каждую модель и рассмотрим сопутствующие риски.

1. Модель зависимости от импорта подразумевает низкий уровень интеграции ТНК в национальную экономику РФ, в рамках которого происходит насыщение российского рынка импортной продукцией. Данная модель характеризуется

невысоким уровнем политического транзакционизма (сделок), ограничивающим возможности сторон в части извлечения максимальной экономической и общественно-политической выгоды в результате интеракций (взаимодействия) по совокупности следующих причин:

1) Отсутствие инвестиций в развитие производственного сектора. Выбор в пользу импорта продукции вместо организации производства может быть обусловлен стратегическими особенностями бизнес-моделей ТНК, которые не всегда предусматривают локализацию производственных мощностей во всех странах присутствия. Например, в случае недостаточного уровня инвестиционной привлекательности принимающего государства, ТНК могут воздерживаться от капиталовложений в развитие местных производств, особенно если соседние страны предлагают более благоприятные условия для инвестиционной деятельности. В результате рынок может быть насыщен исключительно импортируемой продукцией ТНК, что сдерживает развитие национального производственного потенциала.

2) Незначительное влияние на уровень занятости и производительность труда. В отсутствие локализации производственных процессов деятельность ТНК не приводит к значимому росту квалифицированной занятости, что ограничивает вклад иностранного капитала в повышение профессиональной подготовки сотрудников и производительности труда в российской экономике. Реализация импортозависимой модели подразумевает трудоустройство в российском представительстве ТНК небольшого числа отечественных специалистов преимущественно в сфере логистики, дистрибуции, маркетинга и рыночного анализа. Это сопровождается передачей корпоративной культуры и управленческих практик, связанных с должностными обязанностями сотрудников, например, с организацией логистики, сбытом продукции или маркетинговыми стратегиями. Однако, ввиду ограниченных масштабов, это не оказывают существенного влияния на общий уровень занятости и производительность труда в национальной экономике.

3) Технологическое отставание. При реализации рыночной экспансии без локализации производственных мощностей на территории Российской Федерации ТНК минимизируют прямое участие в процессе технологического трансфера национальным хозяйствующим субъектам. Присутствие на рынке импортной высокотехнологичной продукции создает условия для косвенного технологического обучения, позволяя локальным научно-производственным структурам осуществлять реверс-инжиниринг применяемых технологических решений, идентифицировать ключевые технологические тренды и адаптировать отдельные элементы инновационных разработок. Опосредованный механизм технологической диффузии ограничивает скорость промышленного внедрения по причине отсутствия формализованных каналов передачи ноу-хау. Таким образом, риск технологического отставания принимающего государства может усугубляться, увеличивая разрыв в уровне технологического развития между национальными производителями и транснациональными корпорациями.

4) Недостаточные инвестиции в НИОКР. Иностранные ТНК, как правило, организуют свои научно-исследовательские центры в странах базирования, а также в регионах с институционально развитой инновационной инфраструктурой. Данная пространственная организация научной деятельности приводит к неравномерному вкладу ТНК в научно-техническое развитие принимающих государств. В условиях современной парадигмы научно-технологического развития, характеризующейся возрастающей сложностью исследовательских задач, необходимостью междисциплинарного подхода и важностью международной кооперации, отсутствие активного участия ТНК в развитии научного потенциала Российской Федерации ограничивает возможности для инновационного скачка, что сказывается на конкурентоспособности национальной исследовательской системы.

5) Отсутствие положительного влияния на позиции Российской Федерации в международной системе разделения труда. Отсутствие производственной

локализации иностранных ТНК на территории РФ существенно ограничивает возможности формирования кластерных связей ТНК с местными бизнес-организациями и перспективы интеграции нашей страны в глобальные цепочки создания добавленной стоимости, приводя к так называемой «консервации» позиций в международном разделении труда. Это выражается в сохранении периферийного статуса в глобальной производственной архитектуре, усиливает зависимость от импорта промежуточных товаров, формируя паттерн «замороженной специализации», когда страна закрепляется на низкотехнологичных сегментах глобальных цепочек.

2. Модель локализации производств подразумевает высокий уровень интеграции иностранных ТНК в национальную экономику РФ. Данная модель характеризуется высоким уровнем политического транзакционизма (сделок) российского государства и иностранных ТНК и сопровождается значительными экономическими и общественно-политическими выгодами для участников взаимодействия. Однако, одновременно с этим формируется структурная зависимость российского государства от деятельности иностранных корпораций, над которой Российская Федерация, как принимающее государство, не может иметь полного контроля. Доминирование иностранных ТНК в критически важных отраслях ограничивает возможности государства по управлению национальной экономикой, создавая угрозу государственному суверенитету. Наиболее характерными рисками для данной модели являются следующие:

1) Экономические риски. ТНК обладают комплексом уникальных конкурентных преимуществ, обеспечивающих им доминирующие позиции на потребительских рынках принимающих стран, в том числе в Российской Федерации. Такими преимуществами являются, во-первых, технологические возможности, включая патенты и технологии производства; во-вторых, глубокая экспертиза в маркетинге и продвижении продукции; в-третьих, владение портфелем глобально

узнаваемых брендов. В результате продукция иностранных ТНК может достигать лидирующих позиций на потребительском рынке, вытесняя менее конкурентоспособную продукцию отечественных производителей. Помимо этого, корпорации могут реализовывать стратегию поглощения отечественных производителей и их успешных брендов, расширяя своё присутствие. Таким образом, конкурентные преимущества иностранных ТНК носят системный характер, позволяют им контролировать значительную часть промышленного производства и занимать относительно высокую долю рынка. Это приводит к экономической зависимости государства от деятельности иностранных корпораций.

2) Финансовые риски, вызванные оттоком капитала зарубеж. ТНК стремятся к минимизации налоговых обязательств на принимающих рынках, в том числе в Российской Федерации, применяя трансфертное ценообразование, занижение декларируемой прибыли через внутрикорпоративные сделки, искусственное завышение стоимости импортируемых компонентов, перераспределение доходов в юрисдикции с льготным налогообложением, роялти и проч. Репатриация прибыли иностранными ТНК сокращает внутренние инвестиционные ресурсы, приводит к уменьшению реинвестирования в национальную экономику, ограничивает финансирование социальных программ и снижает темпы экономического роста.

3) Технологические риски, вызванные локализацией устаревших технологий. ТНК в процессе своей экспансии на российский рынок могут осуществлять локализацию технологически устаревших производственных активов. Это будет замедлять производственный прогресс, усугублять технологическую отсталость. Происходящая при этом «консервация» технологического уровня производства усугубляет технологический разрыв между отечественными и передовыми производствами, снижает темпы диффузии инноваций в смежных отраслях, деформирует структуру промышленного потенциала, а также имеет институциональные последствия в виде сдерживания развития национальной

инновационной системы. Таким образом, локализация устаревших технологий ТНК представляет собой своеобразную «технологическую ловушку», существенный барьер для инновационного развития и модернизации российской экономики.

4) Экологические риски. Международная практика свидетельствует о наличии устойчивой тенденции пространственного перераспределения экологически интенсивных производств ТНК в сторону развивающихся экономик. Данный процесс может приводить к ухудшению экологической ситуации в принимающих странах с менее строгими экологическими требованиями. Следовательно, организация на территории Российской Федерации производств иностранными ТНК может способствовать ухудшению экологической обстановки, прежде всего в условиях, когда происходит локализация устаревшего оборудования и технологий.

5) Социокультурные риски. Глубокая интеграция иностранных ТНК в российскую экономику сопровождается активным взаимодействием корпораций с российским обществом. Данное взаимодействие, неотделимое от коммерческой, деловой активности ТНК, сопровождается активной популяризацией их внутренних, корпоративных ценностей, которые, в свою очередь, подвержены влиянию ценностных установок государств базирования, которые могут быть чуждыми российской социокультурной среде. Другими словами, государства базирования ТНК получают возможность оказывать влияние на общества принимающих ТНК государств, в том числе российское общество, посредством деловой активности ТНК, являющейся, по мнению современных исследователей, «мягкой силой» государств базирования [148]. Влияние иностранных ТНК на российское общество в условиях, характеризуемых широким спектром противоречий во взаимоотношениях Российской Федерации и государств базирования ТНК, может приводить к социальной нестабильности и влиять на устойчивость политической системы.

б) Политические риски. Глубокая интеграция иностранных ТНК в экономику РФ как принимающего государства формирует социально-экономическую зависимость государства от деятельности корпораций, что позволяет последним использовать свой социально-экономический потенциал для воздействия на государственные решения РФ. Данное воздействие осуществляется посредством распространенных механизмов политического влияния, а именно, системного использования инструментов GR-менеджмента (Government Relations) и корпоративного лоббизма. Помимо этого, ТНК могут выступать в качестве агентов влияния на политику принимающего государства со стороны стран базирования ТНК, реализующих свои стратегические интересы на внешнеполитической арене через экономические рычаги. Результатом данных действий (акций) может являться формирование асимметричной регуляторной среды, благоприятствующей ТНК, эрозия принципов равной конкурентной среды, дискриминация национальных производителей в правовом поле и нарушение баланса экономических интересов различных социальных групп.

Таким образом, рассмотренные модели интеракций российского государства и иностранных ТНК характеризуются собственным набором рисков для российского государства, управление которыми требует от государства применения соответствующего набора политико-управленческих воздействий. Следовательно, типологизация рисков взаимодействия российского государства и иностранных ТНК может быть произведена в соответствии с моделью интеракций (взаимодействий) данных акторов.

Для модели локализации производств характерен высокий уровень политического транзакционизма (сделок), эта модель позволяет государству в максимальной степени извлекать экономические и общественно-политические выгоды в результате взаимодействия с ТНК, но одновременно формируется структурная зависимость государства от их деятельности, что сопровождается

высоким уровнем риска и может привести к эрозии (вплоть до полной утраты) государственного суверенитета. При этом чем выше уровень локализации, тем выше уровень сопутствующих рисков. Для импортозависимой модели интеракций характерен низкий уровень политического транзакционизма (сделок) сторон, для которого не релевантны риски, связанные со структурной зависимостью государства от ТНК. Однако, в условиях такой модели невысоки возможности государства в части извлечения экономических и общественно-политических выгод в результате интеракций с ТНК.

Сфера возникновения рисков также может выступать в качестве критерия их типологизации. В данном ракурсе следует выделить экономические, финансовые, технологические, экологические, социокультурные и политические риски. Наиболее ярко они проявляются в условиях модели локализации производств, что было описано нами ранее. В случае импортозависимой модели данные типы рисков имеют свою специфику, поскольку они определяются не степенью формируемой зависимости государства от ТНК, а уровнем недоиспользованного потенциала кооперации. В данном контексте к экономическим рискам следует отнести отсутствие инвестиций в развитие производственного сектора, незначительное влияние на уровень занятости и производительность труда, отсутствие положительного влияния на позиции государства в международной системе разделения труда, к технологическим рискам - технологическое отставание, недостаточные инвестиции в НИОКР, к социокультурной сфере – отсутствие положительного влияния на уровень безработицы, невысокий уровень удовлетворения потребностей населения качеством местной продукции, к политическим рискам – потенциальное влияние неудач в экономике и социальной сфере на стабильность политической системы и проч.

Помимо этого, типологизация рисков взаимодействия (интеракционизма) российского государства и иностранных ТНК может быть проведена по среде

формирования факторов риска на эндогенные риски национальной среды, риски, являющиеся следствием экзогенных факторов, связанных с деятельностью ТНК в других странах, а также корпоративные риски, связанные с особенностями внутренней среды корпорации.

Эндогенные риски национальной среды – это риски, которые возникают внутри страны и связаны со спецификой устройства и функционирования политической, экономической и нормативно-правовой системы, а также институциональными и социокультурными особенностями. К эндогенным рискам следует отнести риски нестабильности политических режимов, затрудняющие стабильное ведение деятельности ТНК, риски экспроприации собственности ТНК, риски коррупции и непрозрачного государственного управления и прочие риски, связанные с несовершенством внутренней среды, которые могут оказать влияние на решение ТНК касательно перспектив вступления в интеракции с государством.

Наряду с этим, несовершенство национальной среды также является риском для государства. Неспособность создать среду, благоприятную для иностранных инвесторов, приводит к отсутствию притоков ПИИ в национальную экономику. Наоборот, благоприятный инвестиционный климат позволяет привлекать иностранных инвесторов. Следовательно, эндогенные риски, обусловленные несовершенством национальной среды, негативно сказываются на потенциале кооперации государства и ТНК, следствием чего является недостаточное использование преимуществ такой кооперации, вплоть до отсутствия кооперации как таковой.

При этом следует принимать во внимание, что интеракции (взаимодействия) российского государства и иностранных ТНК также могут подвергаться влиянию факторов среды, в которой функционирует материнская компания и подразделения ТНК в других странах. В существовании такого влияния мы могли наглядно убедиться в 2022 г., когда, на фоне введения масштабных санкционных ограничений

странами коллективного Запада, иностранные корпорации ограничили и/или прекратили деловую активность на территории нашей страны, в том числе, в парфюмерно-косметической отрасли.

Прекращение и/или ограничение деловой активности иностранных ТНК может иметь негативные социально-экономические последствия краткосрочного и долгосрочного характера для Российской Федерации как принимающего государства, масштаб которых тем более значителен, чем более глубокой является интеграция ТНК в национальную экономику.

К краткосрочным социально-экономическим последствиям следует, прежде всего, отнести доступность продукции и услуг на российском рынке, а также повышение уровня безработицы. Так, по данным ЦСР, на момент начала СВО в России действовало более 5 тыс. иностранных корпораций. Прекращение ими деятельности создавало угрозу товарного дефицита, при этом наиболее уязвимыми являлись отрасли, в которых иностранные ТНК занимали лидирующие позиции, включая высокотехнологичную продукцию (машиностроение, авиация), фармацевтику, в также товары повседневного спроса, в том числе парфюмерно-косметическую продукцию [207].

Иностранные компании на начало 2022 года обеспечивали прямую занятость для 2 млн человек (2–3% от общего числа рабочих мест) и косвенную занятость через партнеров и поставщиков для 4–6 млн человек, что в совокупности составляет около 9% общей занятости в российской экономике. При этом в отдельных регионах (Калужская, Новгородская, Архангельская области) доля занятых в иностранных компаниях достигала 20% [207]. Это свидетельствуют о наличии значительного мультипликативного эффекта вызванного деловой активностью иностранного бизнеса на российском рынке труда, ярко выраженной региональной асимметрии в зависимости от присутствия ТНК, а также реального риска роста структурной безработицы в некоторых регионах.

К числу наиболее вероятных долгосрочных социально-экономических последствий следует отнести сокращение величины налоговых поступлений в государственные бюджеты различных уровней, уменьшение производительности труда ввиду недостатка необходимых технологий, задержку с разработкой и внедрением инноваций, и, в целом, риск задержки технологического развития и модернизации всех отраслей промышленности.

Решения ТНК о прекращении и/или ограничении деятельности в случаях, когда этого не требовалось согласно санкционному законодательству, не находят объяснения в рамках классической экономической теории. Согласно её постулатам, ТНК как коммерческие организации должны руководствоваться принципом максимизации прибыли, а не добровольно отказываться возможности её извлечения. Тем не менее, по мнению большинства исследователей, именно коммерческие причины, детерминировали принятие решений на уровне материнских компаний иностранных ТНК касательно деловой активности на территории Российской Федерации в условиях санкций и внешнего давления при условии отсутствия юридических оснований для её прекращения и/или ограничения. При этом данные решения оказались подвержены воздействию деструктивных факторов внешней среды, характеризующих противоречия между Российской Федерацией и странами коллективного Запада, а также факторов уровня самой корпорации, оказывающих воздействие на степень влияния факторов среды, а именно:

1) Политическое давление со стороны стран базирования. Правительства стран базирования ТНК зачастую используют корпорации в качестве инструмента реализации собственных геополитических стратегий, что выражается в принуждении ТНК к тому или иному поведению на внешних рынках. Эмпирические данные подтверждают, что компании, ограничившие деятельность в России, преимущественно представляют государства, совершающие недружественные действия по отношению к Российской Федерации [274]. Однако степень

ограничений, предпринятых ТНК из недружественных стран, варьируется. Например, Procter&Gamble (США) сохранила присутствие в России, сократив ассортимент и приостановив инвестиции, в то время как Henkel (Германия) полностью вышла из своих российских активов. Следует отметить, что происхождение ТНК из «дружественных» стран (Китай, Индия) не гарантирует сохранения деловой активности в России, что демонстрирует пример Huawei (Китай), закрывшей корпоративный сегмент в РФ [226].

2) Влияние международных политических акторов. Давление на ТНК, вследствие которого ими принимается решение об уходе из России, может осуществляться не только национальными правительствами, но и отдельными политиками, в том числе политиками других стран (например, призывы британского парламентария Дж. Манна к бойкоту американских McDonald's и Starbucks) [289], а также лидерами третьих стран (например, критика В.Зеленского в адрес французской Renault) [264].

3) Социально-экономическое давление стейкхолдеров. Помимо политического давления со стороны политических акторов, ТНК подвержены социально-экономическому давлению со стороны представителей гражданского общества, международных активистов [186], а также бизнес – партнеров (например, отказ скандинавских ритейлеров от сотрудничества с датской ЕССО) [283], потребителей и клиентов как в странах базирования, так и в странах присутствия (например, бойкот, организованный потребителями японской Uniqlo на домашнем рынке) [287]. Согласно исследованию американских экономистов О.Нарт и др., 61% респондентов требуют ухода ТНК из России вне зависимости от экономических последствий, а 66% готовы к потребительскому бойкоту [187].

3) Значимость российского бизнеса в совокупном объеме международных активов ТНК. Предложенная М.Д.Мол и др. концептуальная модель принятия решений иностранными ТНК основывается на сравнительном анализе

операционных издержек выхода из российских активов и репутационных издержек продолжения деятельности на российском рынке [198]. Следовательно, чем более значимой является доля российского бизнеса для ТНК, тем с большей вероятностью ТНК примет решение о продолжении деловой активности в России.

Многие исследователи подчеркивают значимость репутационных рисков, связанных с потенциальным восприятием присутствия компании в России как фактора, способствующего пролонгации вооруженного конфликта. Т.А.Романова концептуализирует данные представления как «долгосрочный репутационный прагматизм», рассматривая его как ключевой фактор трансформации транснациональных экономических связей между Россией и ЕС в 2022 году [139].

Р.С.Patel и J.I.Richter анализируют решения ТНК сквозь призму теории утилитаризма (максимизация общественного блага) и теории стейкхолдеров (приоритет интересов акционеров). Эмпирические результаты демонстрируют доминирование корпоративных интересов, что говорит о том, что решения ТНК детерминировались соотношением стоимости российских активов к совокупному портфелю международных активов. В результате чего, ключевым фактором для ТНК выступала не абсолютная величина потенциальных потерь на российском рынке, а сравнительный анализ ожидаемых доходов от деятельности на территории России и потенциальных потерь на других рынках вследствие бойкотов потребителей, клиентов и т. п. [199].

Заслуживает внимания исследование Т.Balyuk и A.Fedyk, посвященное трансформации инвестиционных стратегий корпораций, котирующихся на фондовых биржах США, в отношении российского рынка в период с 24.02.2022 по 31.03.2022. Эмпирические данные свидетельствуют, что перед объявлением о выходе из России компании столкнулись со статистически значимым снижением доходности акций (в среднем на 3,5% в недельном периоде). Авторы приходят к выводу, что декларируемый уход с российского рынка представляет собой

рациональную стратегию, направленную на минимизацию негативного влияния на рыночную капитализацию [175].

4) Наличие производственных активов в России. О значимой доли российского бизнеса для иностранных ТНК говорит наличие производственных мощностей на территории Российской Федерации. Это позволяет предположить, что корпорации, локализовавшие свои производства на территории России, с большей вероятностью примут решение о продолжении деятельности, чем те, которые не имеют локализованных производств, что подтверждается примерами французской L'Oreal, владеющей заводом по производству косметической продукции в Калужской области, продолжившей производство и поставки на российский рынок парфюмерно-косметической продукции массового спроса [227] и американской Johnson&Johnson, не имеющая собственных производственных мощностей в России, прекратившей поставки аналогичной продукции, ранее импортируемой в Россию [284]. Однако, известны случаи, когда локализовавшие производство в России ТНК принимали решение об уходе с российского рынка (например, Unilever прекратила деятельность в России несмотря на владение несколькими заводами) [240]. Таким образом, наличие производства на территории России далеко не всегда являлось определяющим фактором при принятии решений касательно прекращения/ограничения деловой активности на российском рынке.

5) Известность ТНК. Чем более известной и крупной является корпорация, тем выше уровень давления, который на неё оказывается. Деятельность небольших промышленных компаний в меньшей степени пострадала от давления среды, нежели деятельность крупных сервисных компаний и промышленных корпораций [186]. Фирмы, объявляющие о выходе из России, имеют значительно более высокую стоимость активов, рыночную капитализацию, объемы продаж и число сотрудников, чем остающиеся в России фирмы [174].

6) Корпоративные ценности. ТНК являются носителями и проводниками корпоративных ценностей, которые в общем виде сформулированы ООН в рамках инициативы по устойчивому развитию – глобальном договоре ООН (United Nations Global Compact). Присоединяясь к данной инициативе, ТНК публично заявляет о своей приверженности десяти универсальным принципам инициативы ООН по устойчивому развитию и принимает обязательства по формированию устойчивой открытой экономики и ответственного гражданского общества. Базирующиеся на этих принципах корпоративные политики в области устойчивого развития (ESG-политики), по мнению некоторых исследователей, являются фактором, побудившим ТНК ограничить деловую активность в России, поскольку они не подразумевают даже косвенной поддержки вооруженных конфликтов [174]. Согласно альтернативному взгляду, решение иностранных ТНК о выходе из России является ответом корпораций на негативное давление со стороны общественности и акционеров, а не попыткой занять этическую позицию вопреки возможным потерям для бизнеса [175]. Однако, корпорации имеют этические и юридические обязательства перед российскими гражданами, своими сотрудниками, клиентами и потребителями, а также перед российским государством. В связи с этим, вопрос касательно этических и социальных обязательств приобретает многогранность, которая не позволяет нам согласиться с императивом исследователей о том, что прекращение деятельности в России является единственной формой этического и социально ответственного поведения корпораций.

7) Обязательства перед российскими сотрудниками и партнёрами. ТНК на уровне штаб-квартир столкнулись этико-управленческой дилеммой: с одной стороны, общественность домашних стран и ряда стран базирования настаивает на их уходе из России, а с другой стороны, ТНК имеет юридические и этические обязательства внутри России, например, по отношению к своим собственным сотрудникам и партнёрам [197]. Обязательства внутри России относятся, прежде

всего, к российскому подразделению ТНК, интересы которого могут отличаться от интересов материнской компании (например, конфликт российского подразделения и материнской компании касательно деятельности в России немецкой OBI [259]). Анализ заявлений 50 крупнейших транснациональных корпораций об изменении своих стратегий касательно присутствия на российском рынке показывает, что большинство компаний заявляют о сокращении своего присутствия в России, сохраняя при этом определенные базовые обязательства, уделяя приоритетное внимание безопасности российских сотрудников [193]. Показательным является заявление Unilever, согласно которому компания осуждает военные действия со стороны РФ, прекращает импорт и экспорт продукции, не реализует маркетинговые активности, направленные на продвижение своих товаров на российском рынке, отказывается от прибыли, полученной своим российским подразделением, но при этом продолжает работать в России, сохраняет поставки товаров первой необходимости российским потребителям, продолжает обеспечивать трудоустройством своих российских сотрудников [288].

8) Субъективный фактор. Многие исследователи отмечают влияние личных политических убеждений руководства ТНК на принимаемые решения. Так, согласно T.DeBerge, одним из детерминирующих факторов являлся моральный императив принимающих решение лиц [182]. I.Gurkov и др. обнаружили корреляцию между участием руководителей ТНК в церемонии открытия российских заводов, которое сопровождалось декларированием долгосрочных планов развития в России, и последующими положительными решениями ТНК о продолжении деятельности на российском рынке [186]. Влияние субъективного фактора на аналогичные бизнес-решения описано в литературе довольно подробно и не может исключаться в рамках данного анализа [179]. Однако, на наш взгляд, присутствие высших руководителей на открытии заводов и данные ими обещания развивать российский бизнес является прямым следствием значимости (большой доли) российского подразделения для

ТНК в глобальном масштабе. Помимо этого, следует учитывать фактор смены руководства ТНК, в соответствии с которым руководители ТНК, принимавшие решения об инвестиционной стратегии корпорации на российском рынке в 2022 г., могли не иметь субъективных предпосылок к выполнению обязательств корпорации, публично озвученных их предшественниками.

Следовательно, к экзогенным факторам, повлиявшим на действия (акции) иностранных ТНК относительно деловой активности на российском рынке в условиях санкций и внешнего давления, в ситуациях, когда для этого отсутствовали правовые ограничения, относятся такие факторы уровня внешней среды как политическое давление со стороны правительств стран базирования и международных политических акторов, социально-экономическое давление со стороны гражданских обществ и бизнес-партнеров. К корпоративным факторам, связанным с особенностями ТНК, относятся такие факторы уровня компании как значимость российского бизнеса в структуре бизнеса ТНК по сравнению с другими рынками, общество и государство которых занимают антироссийскую позицию, известность фирмы, корпоративные ценности, социальные обязательства перед российскими сотрудниками и иными стейкхолдерами, а также субъективные мотивы и политические взгляды руководства ТНК.

Таким образом, сотрудничество (политический транзакционизм, сделки) российского государства и иностранных ТНК, в том числе, в парфюмерно-косметической сфере сопровождается рисками, которые могут быть типологизированы в соответствии со сферой возникновения (экономические, технологические, социокультурные, политические риски), по критерию уровня локализации производств (риски формирования структурной зависимости от ТНК и риски упущенных выгод от недостаточного использования потенциала кооперации с ними), а также в зависимости от среды формирования факторов риска (эндогенные риски национальной среды, риски, являющиеся следствием экзогенных факторов,

связанных с деятельностью ТНК в других странах, а также из корпоративной среды самой корпорации) (см. приложение 3).

Систематизация рисков государства, сопутствующих интеракциям с иностранными ТНК парфюмерно-косметической отрасли, а также систематизация факторов влияния на политическое поведение иностранных ТНК в период интенсификации санкций и внешнего давления, позволяет таргетировать риски посредством политико-управленческих воздействий, создавая возможности выстраивания взаимодействия на основании баланса интереса сторон. Следовательно, значимость произведенной систематизации заключается в ее функциональной применимости для проектирования механизмов государственного управления в сфере взаимодействия с иностранными инвесторами.

Выводы по параграфу:

Систематизация рисков государства, сопутствующих взаимодействию с иностранными ТНК парфюмерно-косметической отрасли, позволила выявить следующие типы рисков по трем критериям типологизации: экономические, финансовые, технологические, экологические, социокультурные и политические риски по критерию «сфера возникновения риска»; риски структурной зависимости от ТНК и риски упущенных выгод в связи с неполным использованием потенциала кооперации с ТНК по критерию «уровень локализации производств»; эндогенные риски национальной среды, экзогенные риски, связанные с деятельностью ТНК в других странах и корпоративные риски (внутренние риски ТНК) по среде формирования факторов риска.

Факторы влияния на решения иностранных ТНК о прекращении деятельности на территории Российской Федерации в период интенсификации санкций и внешнего давления, в случаях отсутствия правовых ограничений, представляют собой экзогенные факторы, связанные с деятельностью иностранных ТНК в других странах, а также внутренние факторы, связанные с особенностями корпоративной

среды иностранных ТНК. Внутренние факторы определяют степень восприимчивости ТНК к внешним воздействиям.

Произведенный анализ позволяет более точно оценить спектр потенциальных угроз для национальной экономики при сотрудничестве с иностранными ТНК, создает научную основу для выработки превентивных мер по минимизации выявленных рисков, обуславливая необходимость разработки нового подхода к взаимодействию государства и иностранных ТНК, учитывающего специфику парфюмерно-косметической отрасли в условиях современных вызовов и угроз. Полученные результаты служат фундаментом для дальнейших разработок в сфере государственной политики регулирования деятельности иностранных ТНК на территории Российской Федерации, обеспечивающий баланс национальных и бизнес-интересов.

Глава 3. Совершенствование интеракционизма российского государства и иностранных транснациональных корпораций в обеспечении институциональных изменений парфюмерно-косметической отрасли и технологического суверенитета страны

3.1. Иностранные транснациональные корпорации парфюмерно-косметической отрасли как политические акторы в современной России

В Российской Федерации в качестве производителей парфюмерно-косметической продукции зарегистрировано порядка 700 компаний различных форм собственности, включая представительства иностранных ТНК и отечественные компании. Особенностью отрасли является наличие большего количества средних, мелких и, даже, микропредприятий, не имеющих собственных производственных мощностей, но развивающих собственные бренды [208]. При этом, около 20 отечественных компаний («Арнест», «Диарси», «Компания Клевер», «Свобода», «Невская косметика», «Сплат-Косметика», «Фаберлик», «Юникосметик» и др.) относятся к крупным предприятиям с оборотом свыше 2 млрд рублей [9].

Представительства иностранных ТНК парфюмерно-косметической отрасли, функционировавшие на территории нашей страны до 2022 г., можно условно разделить на 3 группы по модели ведения бизнеса. Это корпорации, локализовавшие свои производства на территории нашей страны (Unilever, L'Oreal, Oriflame, Avon, Schwarzkopf), корпорации, размещающие заказы на производство продукции под собственными торговыми марками у отечественных производителей (Beiersdorf, Colgate, Johnson&Johnson, Amway), а также корпорации, осуществляющие импорт продукции (Procter&Gamble, Estee Lauder, Shiseido, Yves Rocher), некоторые из которых имеют крупные локализованные производства в смежных отраслях промышленности. Весьма распространенной является смешанная модель ведения

бизнеса, когда корпорация производит часть продукции в России (на собственных производственных мощностях, или путем контрактного производства), а часть – импортирует. Проекты по организации производств ТНК в парфюмерно-косметической отрасли Российской Федерации описаны нами выше (см. параграф 2.2, приложение 1).

По состоянию на 2019 г. продукция отечественного производства составляла порядка 30% рынка, из которых на долю отечественных производителей приходилось всего 10%, а 20% - на долю локализовавшихся ТНК, при этом 70% рынка составляла продукция, импортируемая из-за рубежа [9]. В последнее время наблюдается увеличение спроса на отечественную парфюмерию и косметику. Так, за первые 8 месяцев 2025 г. продажи отечественных брендов на сервисе Ozon выросли в 1,5 раза, а в «Золотом яблоке» — на 70% [245], но несмотря на это сохраняется высокая степень зависимости российского парфюмерно-косметического рынка от поставок импортных брендов и деятельности иностранных корпораций.

При выходе на российский рынок ТНК зачастую сталкивались с требованиями российского государства в области корпоративной социальной ответственности (КСО), которые были зафиксированы в официальных документах [235]. Данные программы продолжают реализовываться на территории Российской Федерации несмотря на отсутствие законодательных обязательств. В рамках данных программ ТНК участвуют в реализации социальных инициатив, направленных на улучшение качества жизни местных сообществ. Например, компанией Unilever был организован благотворительный марафон, в рамках которого сотрудники компании могли участвовать в благотворительных акциях для помощи 21 тыс. нуждающихся российских семей в 5 российских городах, в которых располагаются заводы компании [281]. Со временем получили распространение совместные инициативы нескольких брендов или компаний, объединяющих силы для решения определенной

социальной проблемы. Так, компании Metro и Unilever совместно реализовали программу помощи детям с врожденными болезнями сердца, отчисляя 1 рубль с продажи товаров компании Unilever в магазинах Metro на лечение таких детей [277].

По словам генерального директора L'Oreal в России и СНГ, Клаудио Кавикьоли, «социальные ценности, которые представляет бренд», а вовсе не «потребительские свойства» имеют всё больше значение для российских потребителей, как и потребителей во всем мире [265]. Большое значение ценностей для развития успешного бизнеса корпораций подчеркивается и бывшим председателем совета директоров Procter & Gamble, Джоном Пеппером [127]. Это мотивирует ТНК продвигать корпоративные ценности посредством корпоративных инициатив, которые могут проводиться как под эгидой корпоративного бренда самой компании, так и под эгидой брендов её продукции.

Так, в рамках инициативы «L'Oreal for the future», корпоративный бренд «L'Oreal» провозглашает заботу об углеродной нейтральности и необходимость перехода на циклическую экономику, что дополняется социальными проектами брендов компании, такими как помощь детям больным раком («La Roche Posay»), экологические проекты («Garnier») [265] и проч. Аналогичный подход использует американская Procter&Gamble, корпоративная социальная программа которой включает такие элементы как экологическая ответственность, гендерное равенство, борьба с изменениями климата и проч. [229], а социальная программа средства для стирки «Tide» имеет целью сохранение водных ресурсов путем снижения объема воды, необходимого для стирки [230] и проч.

В КСО-программы часто включаются благотворительные пожертвования региональным сообществам, что поощряется руководством регионов. Так, например, компания L'Oreal была признана лидером в области социальной ответственности среди предприятий Калужской области [218], а в Тульской области

высоко ценят социальный вклад компании Procter&Gamble, который, среди прочего, заключается в поддержке спортивных коллективов г. Новомосковска [243].

Следовательно, представительства иностранных ТНК парфюмерно-косметической отрасли обладают значимым социально-экономическим потенциалом в Российской Федерации, обуславливающим их политический вес во взаимодействии (интеракционизме) с российским государством. Данное взаимодействие реализуется на уровне региональной власти и органов местного самоуправления в регионах и муниципалитетах ведения деятельности, на федеральном уровне – уровне разработки ключевых положений государственной инвестиционной и отраслевой политики, а также на уровне Евразийского Экономического Союза, где принимаются межгосударственные решения, касающиеся деятельности корпораций.

Отсутствие на уровне российских регионов и муниципалитетов филиалов (представительств) бизнес-ассоциаций парфюмерно-косметической отрасли свидетельствует о том, что на региональном уровне происходит прямое общение бизнеса и органов власти (плюралистический подход), а взаимодействие с участием бизнес-ассоциаций на данном уровне, как минимум, не носит систематического характера, как максимум – отсутствует. В свою очередь, концентрация бизнес-ассоциаций вокруг федерального центра и органов управления ЕАЭС, показывает, что на этих двух уровнях востребована реализация взаимодействия с участием бизнес-ассоциаций (корпоративистский подход). Это можно объяснить тем фактом, что корпорации на региональном уровне являются гораздо более значимым социально-экономическими (и, следовательно, политическими) акторами, нежели на федеральном уровне, соответственно, имеют гораздо больше шансов быть услышанными, не прибегая к созданию коалиций.

В Российской Федерации существует несколько объединений (ассоциаций, союзов) международного бизнеса, представляющих интересы своих членов во

взаимодействии с государственными органами, которые можно классифицировать следующим образом.

1) Отраслевые (вертикальные) бизнес-ассоциации. Данные ассоциации представляют интересы различных компаний парфюмерно-косметической индустрии. Это Российская парфюмерно-косметическая ассоциация (РПКА) и Ассоциация производителей парфюмерии, косметики, бытовой химии и товаров гигиены (АППИКБХ). Поскольку данные ассоциации являются наиболее активно участвуют в формировании отраслевой повестки, охарактеризуем их подробнее.

РПКА, начавшая свою деятельность в 1995 г., объединяет в своем составе компании различной специализации, деятельность которых так или иначе связана с парфюмерно-косметической отраслью. Это и производители продукции (Арнест, Диарси Центр, Юникосметик, MIXIT и др.), и органы по сертификации (Парфюмтест), и производители сырья (Норкем, Милорада ПКФ, Интердисп и др.), и представители ритейла (Рив Гош) и др. Всего в ассоциации более 50 членов, подавляющее большинство которых являются российскими малыми и средними предприятиями, но есть и исключения (например, представительства транснациональных компаний Avon, Mary Kay и др.). Цели деятельности РПКА состоят в работе над законодательными актами, определяющими функционирование отрасли, в том числе работа над внедрением альтернативных методов тестирования (без использования тестов на животных) в целях подтверждения безопасности парфюмерно-косметической продукции [279].

Членами АППИКХ, основанной более 30 лет назад, являются исключительно производители и импортеры парфюмерно-косметической продукции и продукции смежных отраслей (товаров бытовой химии и товаров гигиены). Большинство компаний-членов АППИКБХ являются российскими представительствами ТНК (Unilever, L'Oreal, Colgate, Johnson & Johnson и др.), но есть среди них и отечественные компании (Свобода, SPLAT, Faberlic). Основной целью АППИКХ

является «создание благоприятной среды для развития производства и потребительского рынка парфюмерии, косметики, товаров бытовой химии и гигиены» [280].

2) Мульти-отраслевые (горизонтальные) бизнес-ассоциации объединяют в своем составе представителей нескольких отраслей. Например: Ассоциация прямых продаж представляет интересы компаний различных отраслей, распространяющих свою продукцию через сеть консультантов (Oriflame, Mary Kay и др.), Ассоциация производителей фирменных торговых марок Русбренд представляет интересы известных зарубежных брендов различных отраслей (Chanel, L'Oreal, Procter & Gamble, Avon, Beiersdorf, Unilever, Reckitt, Johnson & Johnson и др.) и проч.

3) Национальные торговые палаты зарубежных стран. Необходимо также отметить существование национальных торговых палат, в числе которых Американская торговая палата (AmCham Russia), Немецкая торговая палата (АНК), Франко-российская торговая палата (CCI France Russie) и др., а также Ассоциация европейского бизнеса (АЕВ), объединяющая компании различных отраслей из стран Евросоюза, фокусом деятельности которых является, прежде всего, продвижение интересов национальных ТНК и помощь компаниям своих стран в выходе на российский рынок.

4) Помимо этого, некоторые компании парфюмерно-косметической отрасли (Procter&Gamble, Unilever, Reckitt, Colgate и др.) в различные периоды времени (в том числе, в настоящее время) являлись членами Консультативного совета по иностранным инвестициям (КСИИ), кто говорит о значительных инвестициях в развитие производства на территории России, обуславливающих внимание к их деятельности на уровне Председателя Правительства РФ, координирующего деятельность объединения.

Выходя на российский рынок, иностранные ТНК были заинтересованы в консолидации общих интересов с целью их последующего продвижения во

взаимодействии с государством в условиях несовершенной правовой и институциональной среды начала 1990-х гг., что привело к учреждению бизнес-ассоциаций. Нетрудно заметить, что начало функционирования большинства отраслевых объединений совпадает по времени с началом экспансии иностранных ТНК на российский рынок.

Государство в тот момент было заинтересовано не только в привлечении иностранных инвесторов, но и в выстраивании новой системы правового регулирования, соответствующей принципам рыночной экономики. Экспертиза представителей иностранных ТНК по регулированию парфюмерно-косметической отрасли за рубежом, прежде всего, в странах западной Европы, была востребована представителями государственных органов, стремящихся не только заполнить правовой вакуум, но и создать условия для функционирования единого экономического пространства от Лиссабона до Владивостока [79], условием существования которого является гармонизация требований в области технического регулирования, обуславливающая беспрепятственное движение товаров путем устранения технических барьеров.

В свою очередь, заинтересованность компаний в данной работе объясняется тем, что гармонизация требований позволяет использовать в России те же рецептуры продукции, что и в Европе. Во-первых, это сокращает время, необходимое для вывода продукции на российский рынок, поскольку в условиях гармонизации адаптации рецептуры к российским требованиям не требуется. Во-вторых, отечественные производители также выигрывали от гармонизации требований, получая возможность экспорта продукции на европейский рынок, а также на другие рынки, гармонизировавшие законодательство с ЕС. Это подтверждается тем, что в начале 2000-х гг. РПКА и АППИКБХ объединили усилия, создав «Координационный Совет Парфюмерно-Косметической Промышленности», консолидировавший позицию как международных, так и отечественных компаний в

работе над законопроектом, направленном на выработку подходов к техническому регулированию отрасли, гармонизированных с европейскими нормами [256].

Федеральным законом №184-ФЗ «О техническом регулировании» [11] были установлены революционные для российской практики подходы в области технического регулирования, а именно, был провозглашен принцип добровольного применения государственных стандартов ГОСТ, многие из которых на тот момент содержали устаревшие требования к продукции, не только препятствующие внедрению технологических инноваций, но и не позволяющие выводить на рынок современные формы продукции, производимой из новых типов сырья, для оценки соответствия которой требовались новые процедуры, параметры и критерии.

В результате совместной работы государства и бизнеса удалось создать концепцию максимально прозрачного технического регулирования, с четкими и ясными требованиями, которая легла в основу принятого в последствии технического регламента Таможенного Союза «О безопасности парфюмерно-косметической продукции», согласно которому осуществляется регулирование отрасли на территории ЕАЭС в настоящее время [12]. Сравнительный анализ данного документа с европейской косметической Директивой показывает, в европейском законодательстве были заимствованы такие требования к парфюмерно-косметической продукции как требования к запрещенным и разрешенным с ограничениями веществам в составе продукции, требования к клинико-лабораторным, токсикологическим, микробиологическим показателям и проч. При этом базовый принцип, заложенный в философию технического регулирования в ЕС – уведомительный порядок вывода продукции на рынок с последующим жестким контролем за продукцией на рынке – не был перенят. Вместо него было принято решение использовать разрешительный порядок вывода продукции на рынок, когда контроль за продукцией осуществляется до предложения продукции к продаже, а также во время обращения на рынке. Ключевым достижением бизнеса, прежде

всего, представительств иностранных ТНК, в работе над данным законодательством является согласование подхода «1 продукт – 1 документ», суть которого сводится к тому, что для вывода парфюмерно-косметического продукта на рынок, требуется только 1 документ (декларация о соответствии или свидетельство о государственной регистрации), в то время как ранее было необходимо как минимум 2 документа, а в некоторых случаях – даже 4 документа.

Компании становятся членами бизнес-объединений в случаях, если их интересы совпадают с интересами объединения. Помимо общих интересов, на решение о вступлении влияют репутация объединения, наличие успешных реализованных проектов, опыт взаимодействия с интересующими органами государственной власти, а также состав членов объединения и их репутация. Членство в бизнес – объединениях позволяет консолидировать усилия и экспертизу с другими игроками для достижения общей цели в части влияния на государственные решения. Помимо этого, обсуждение нового регулирования на площадке ассоциаций с другими компаниями позволяет лучше понять новые требования, точнее определить риски и угрозы и выработать способы реагирования.

Согласование целеполагания не всегда происходит быстро, особенно в горизонтальных объединениях, членами которых являются представители различных отраслей, интересы которых могут различаться. При этом нельзя исключать ситуации, когда различные интересы имеют представители одной отрасли, что наиболее характерно для вопросов, способных обеспечить конкурентное преимущество отдельным производителям. Например, установление в качестве обязательных таких технических характеристик продукции как пределы содержания определенных веществ и т. п. Позиции представителей одной индустрии также могут отличаться по стратегическим вопросам, включая необходимые формы контроля за безопасностью продукции, возможность использования альтернативных методов подтверждения безопасности продукции и проч. В таких

случаях оправдано использование корпорациями прямого контакта с представителями органов власти (плюралистическая концепция) в качестве механизма взаимодействия.

Следовательно, одним из факторов успеха бизнес-ассоциаций в консолидации отраслевых интересов является способность выработать общую компромиссную позицию, исходя из, порой, полярных позиций своих членов. Данная способность, в свою очередь, зависит от эффективности бизнес-процессов ассоциации, уровня экспертности её сотрудников, модерлирующих дискуссию представителей своих членов, а также профессионализма и сети контактов руководителя бизнес-объединения, который зачастую осуществляет непосредственное взаимодействие с лицами, принимающими государственные решения, от имени своих членов. Это говорит о том, что каждая ассоциация (объединение, союз) обладает уникальным набором компетенций и возможностей для решения различных вопросов, что обуславливает распространённую практику членства ТНК в различных ассоциациях одновременно.

Распространённой практикой взаимодействия иностранных ТНК и российского государства является подписание соглашений о сотрудничестве и (или) инвестиционных соглашений с руководством российских регионов. В рамках данных соглашений компании обязуются осуществить инвестиций в развитие и/или модернизацию производств на территории определенного региона, руководство которого, в свою очередь, обязуются содействовать реализации инвестиционного проекта (см. приложение 1). Привлечение инвестиций в регион способствует повышению социально-экономических показателей региона, а также повышает позиции региона в рейтинге инвестиционной привлекательности российских регионов Агентства Стратегических Инициатив.

На фоне интенсификации санкций и внешнего давления в отношении Российской Федерации крупнейшие иностранные ТНК парфюмерно-косметической

отрасли выступили с заявлениями об ограничении деловой активности своих подразделений на территории Российской Федерации (см. приложение 2). Данные заявления зачастую включали критику внешнеполитического курса нашей страны, что было вызвано как факторами уровня компании, так и факторами среды функционирования компании на внешних по отношению к РФ рынках и сопровождалось риском деструктивного влияния на социально-экономическую ситуацию и, в целом, на стабильность политической системы в нашей стране. Одним из факторов влияния на поведение ТНК являлось давление, оказываемое на них со стороны правительств стран их базирования и присутствия, а также гражданских обществ этих стран (см. параграф 2.3). Это позволяет расценивать данную ситуацию как пример использования корпораций правительствами стран базирования и присутствия в качестве инструмента политического влияния на нашу страну в целях достижения своих внешнеполитических приоритетов. Ответные меры, предпринятые российским государством, оказались эффективными и позволили устранить риски (см. параграф 3.2).

В периоды экономических кризисов органы государственной власти становятся гораздо более открытыми к предложениям со стороны бизнеса, и в большей степени учитывают их при принятии государственных решений. Например, план первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивости развития экономики в условиях ухудшения ситуации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции COVID-19 [7], был сформирован на основании предложений со стороны бизнеса, в том числе со стороны представительств иностранных ТНК. Государство было заинтересовано в том, чтобы в кратчайшие сроки наладить производство антисептиков, защитных масок и т. п. Многие компании парфюмерно-косметической отрасли смогли оперативно запустить новые производства и насытить рынок необходимой продукцией, которую они в большинстве случаев предоставляли социальным службам и фондам на

безвозмездной основе. Это стало возможным благодаря поддержке государства, выразившейся не только в ослаблении контрольно-надзорных мер, но и в обеспечении необходимых пропусков для движения транспорта между регионами, в помощи с закупкой сырья и оборудования за рубежом, в своевременной выдаче пропусков сотрудникам непрерывно действующих предприятий для перемещения в период локдауна и т. п. Многие предприятия отрасли, в том числе, представительства иностранных ТНК, были включены в перечень системообразующих организаций российской экономики [14], либо в списки системообразующих предприятий регионального значения [15], что обусловило возможность работы таких предприятий в период пандемии, а также открыло возможности для получения мер финансовой поддержки со стороны государства.

В 2022–2023 гг., в новых внешнеполитических условиях, на фоне интенсификации санкционного давления и изменения инвестиционных стратегий иностранных ТНК в отношении российского рынка, многие меры поддержки, включенные в перечень мер Правительства РФ по повышению устойчивости экономики и поддержке граждан в условиях санкций, распространялись на иностранных инвесторов [251]. Так, например, упрощения в части регистрации продукции, позволили предприятиям, в том числе иностранным ТНК, оперативно внедрять изменения в рецептуры продукции, вызванные перебоями с поставками сырья и, соответственно, не допустить перебоев со снабжением рынка парфюмерно-косметической продукцией [18]. Это подтверждает высокую заинтересованность государства в том, чтобы иностранные ТНК продолжали работать на территории России, что нашло отражение в принятых в рассматриваемый период нормативно-правовых актах (см. параграф 3.2).

Скорость принятия государственных решений в периоды экономических кризисов является гораздо более высокой, чем в обычное время, а взаимодействие с органами государственной власти в процессе принятия решений - более

интенсивным. Например, принятие решений о введении мер тарифного регулирования в виде обнуления ставок ввозных таможенных пошлин в отношении критического импорта, в стандартных условиях занимает около 2-х лет и сопровождается всевозможными бюрократическими проволочками [268]. Однако, в период внешнего санкционного давления, в марте – апреле 2022, аналогичные решения в отношении широкой товарной номенклатуры принимались в течение нескольких недель, при этом требования к необходимому обоснованию, а так же процедуре применения льготы были существенно упрощены (например, для применения нулевой ставки ввозной таможенной пошлины не требовалось получение подтверждения целевого назначения ввозимого товара в Минпромторге, что часто является необходимым в стандартных ситуациях) [19].

Следовательно, взаимодействие представительств иностранных ТНК с российским государством в кризисные периоды (пандемия новой коронавирусной инфекции COVID-19, интенсификация санкций и внешнего давления) характеризуется высоким уровнем открытости со стороны государственных органов к потребностям представительств иностранных ТНК, высокой скоростью принятия решений, а также высокой степенью учета предложений иностранных ТНК при формировании государственной политики в части решений, влияющих на их деятельность.

Таким образом, иностранные ТНК парфюмерно-косметической отрасли являются значимыми политическими акторами в Российской Федерации, влияние которых на политические решения, касающиеся их деятельности, осуществляется как через разноплановую систему общественных объединений бизнеса (корпоративистский подход), так и в виде интеракционизма иностранных ТНК и государственных ведомств (плюралистический подход) на региональном (муниципальном), федеральном и наднациональном уровне (уровне ЕАЭС).

Использование бизнес-объединений (корпоративистский подход) является распространенным инструментом продвижения интересов, эффективность которого определяется, среди прочего, такими факторами как компетенции и профессионализм сотрудников и руководителя объединений. Членство одновременно в нескольких объединениях позволяет иностранным ТНК решать более широкий круг вопросов при взаимодействии с государством на федеральном и ЕАЭС-уровнях. На региональном уровне происходит, как правило, прямое взаимодействие представительств иностранных ТНК с государственными органами. При этом в кризисные периоды интенсивность данного взаимодействия и степень учета интересов бизнеса со стороны государства существенно повышается.

Выводы по параграфу:

Систематизация опыта взаимодействия российского государства и иностранных ТНК парфюмерно-косметической позволила выявить следующие особенности данного взаимодействия.

Используя проактивный подход к корпоративной политической активности, иностранные ТНК реализуют на практике различные формы и практики корпоративного политического лоббизма и GR, используют различные механизмы и технологии взаимодействия, включая прямое общение с органами власти (плюралистический подход), взаимодействие посредством бизнес-ассоциаций (корпоративистский подход), подписание соглашений о сотрудничестве и (или) инвестиционных соглашений и проч.

При этом, взаимодействие российского государства и парфюмерно-косметических ТНК происходит на нескольких уровнях: на уровне региональной власти и органов местного самоуправления в регионах и муниципалитетах ведения деятельности, на федеральном уровне – уровне разработки ключевых положений государственной инвестиционной и отраслевой политики, а также на уровне Евразийского Экономического Союза, где принимаются межгосударственные

решения, касающиеся деятельности корпораций. Формы и технологии взаимодействия на различных уровнях имеют свою специфику. Так, на региональном уровне происходит, как правило, прямое общение бизнеса и органов власти, а на федеральном уровне и уровне ЕАЭС – взаимодействие через бизнес-ассоциации.

Иностранные ТНК парфюмерно-косметической отрасли являются активными членами отраслевых (вертикальных) бизнес-ассоциаций, мульти-отраслевых (горизонтальных) бизнес-ассоциаций, национальных торговых палат зарубежных стран, а также Консультативного Совета по Иностранным Инвестициям. Данные объединения защищают интересы иностранного бизнеса в диалоге с органами государственной власти.

Спецификой взаимодействия ТНК с российским государством в кризисные периоды (пандемия новой коронавирусной инфекции COVID-19, интенсификация санкций и внешнего давления) является высокий уровень открытости со стороны государственных органов к потребностям ТНК, высокая скорость принятия государственных решений, а также высокая степень учета предложений ТНК при формировании государственной политики в части решений, влияющих на их деятельность.

В целом, взаимодействие российского государства и иностранных ТНК позитивно отражается на работе политических институтов и на процессах совершенствовании государственной промышленной политики. Так, взаимодействие государства и иностранных ТНК, во-первых, способствовало заполнению нормативно-правового вакуума в период перехода нашей страны к свободному рынку и значительной трансформации отраслевого регулирования парфюмерно-косметической промышленности, создав тем самым благоприятные условия как для развития иностранных инвесторов в нашей стране, так и для модернизации отечественных предприятий. Во-вторых, оно позволило

сформировать и институционализировать эффективные практики взаимодействия государства и бизнеса, которые могут масштабироваться отечественными предприятиями, в том числе в других отраслях промышленности. В-третьих, сотрудничество с ТНК внесло положительный вклад в преодоление кризисов (пандемия новой коронавирусной инфекции COVID-19, интенсификация санкций и внешнего давления).

3.2. Актуальные тенденции во взаимодействии российского государства и иностранных транснациональных корпораций парфюмерно-косметической отрасли в условиях интенсификации экономических санкций и внешнего давления

Политико-управленческие воздействия, предпринятые российским государством в связи с заявленными намерениями иностранных ТНК ограничить деятельность в нашей стране (см. параграф 2.3), первоначально представляли собой действия (акции), направленные на создание условий, способствующих продолжению деловой активности иностранных ТНК. К их числу относилось принятие мер, позволяющих улучшить условия функционирования иностранного бизнеса на территории Российской Федерации в условиях санкций и внешнего давления, а именно:

1) Обнуление ставок ввозных таможенных пошлин в отношении широкой номенклатуры импортируемого в Россию сырья, используемого для производства парфюмерно-косметической продукции и товаров смежных отраслей сроком на 6 месяцев. Затем действие льготы было продлено на 6-месячный срок в отношении наиболее критических позиций в количестве, составляющем примерно четверть от первоначального списка [260]. Данная мера была призвана снизить эффект волатильности курсов валют, а также (частично) компенсировать возросшие затраты

производителей на доставку сырья, что позволяло не допустить существенного роста отпускных цен на парфюмерно-косметическую продукцию.

2) Упрощение мер и введение послаблений в части оценки (подтверждения) соответствия парфюмерно-косметической продукции установленным требованиям и нормам в области технического регулирования, исполнение которых является необходимым условием для вывода продукции на российский рынок [18]. В частности, допускался ввоз продукции на территорию РФ без необходимой информации для потребителей при условии последующего нанесения данной маркировки до предложения продукции к реализации. Принятые упрощения в части декларирования соответствия продукции обеспечивали возможность оперативного внесения изменений в рецептуры продукции исходя из доступности сырьевых материалов. Данные меры существенно повышали шансы бесперебойного осуществления производства и поставок продукции в торговые точки.

3) Мораторий на плановые проверки бизнеса за исключением случаев причинения вреда жизни и здоровью, мораторий на соблюдение валютного законодательства [251].

4) Введение режима «параллельного импорта» в отношении парфюмерно-косметической продукции, поставки которой в Россию были прекращены производителями и официальными дистрибьюторами и, одновременно с этим, запрет на «параллельный импорт» в отношении той продукции, которую иностранные ТНК продолжают производить на территории России и(или) продолжают импортировать в Россию [20].

Наряду с этим, были внедрены меры, позволяющие государству вмешиваться в бизнес-процессы и контролировать бизнес-процессы иностранных ТНК, в частности, процесс выхода иностранных ТНК из своих российских активов, а также репатриацию капитала:

1) Все сделки по продаже активов покидающих российский рынок ТНК стали возможными только после одобрения их условий правительственной комиссией по контролю за иностранными инвестициями [242]. Согласно установленным правилам, активы допускаются к продаже по цене, составляющей только часть их справедливой рыночной стоимости, при этом продавец обязан уплатить так называемый «налог на выход», представляющий собой взнос в бюджет Российской Федерации, который, несмотря на фигурирующий в нормативной документации добровольный статус, по факту является обязательным [239]. Размер «налога на выход» увеличивался со временем [252], составив 35% рыночной стоимости активов, которые стали допускаться к продаже по цене, не превышающей 40% их справедливой рыночной стоимости в 2024 г. [272].

2) Для предотвращения вывода активов иностранных ТНК за пределы РФ, были введены ограничения на выплату дивидендов иностранным акционерам, а именно, обязанность аккумулировать средства на счетах типа «С», за исключением случаев одобрения специальной правительственной комиссией [21]. Использование счетов типа «С» нерезидентами РФ возможно только для ограниченного круга операций, включая уплату налогов, сборов и проч. [22].

3) Вскоре были определены условия, при выполнении которых российские подразделения ТНК могут осуществлять выплаты дивидендов своим иностранным акционерам без использования счетов типа «С», включая ограничение размера дивидендов 50% чистой прибыли, полученной за отчетный период, подтверждение готовности компании продолжать деятельность в Российской Федерации, ходатайство профильного министерства, основанное на значимости деятельности компании для социально-экономического развития Российской Федерации, а также подтверждение выполнения установленных профильным министерством квартальных КПЭ [210].

4) В 2022 г. в Государственную Думу был внесен законопроект о применении механизма внешней администрации к управлению иностранными ТНК [8]. Данный законопроект не был рассмотрен, однако поставленная им проблема в скором времени была решена Указом Президента [26]. Угроза утраты российских активов приобрела реальные очертания для иностранных корпораций, тем более что механизм внешней администрации был применен в отношении финской Fortum, немецкой Uniper, французской Danone, датской Балтики [26] и других компаний.

Таким образом, действия (акции) российского государства, вызванные заявленными намерениями иностранных ТНК об уходе из России, включали два типа политико-управленческих воздействий, направленных на удержание иностранных ТНК в экономике Российской Федерации. К первому типу относятся меры, способствующие созданию благоприятных условий для продолжения ведения бизнеса, ко второму типу - меры, усложняющие процессы, связанные с прекращением деятельности на территории Российской Федерации. Это позволило создать условия, стимулирующие иностранные ТНК к продолжению деятельности на территории нашей страны, в том числе в парфюмерно-косметической сфере. Данные действия (акции) государства позволили не допустить развития негативных тенденций, поэтому их можно считать примером эффективного государственного управления отраслью.

При этом иностранные ТНК парфюмерно-косметической отрасли продемонстрировали широкий спектр моделей поведения, от продолжения деятельности до её прекращения в кратчайшие сроки. Например, в 2022 г. итальянская Coty Int. приняла решение о ликвидации своего дистрибуторского офиса и продаже завода «Капелла» [231], прекратила свою деятельность представитель сектора прямых продаж, американская Amway, размещавшая заказы на контрактное производство продукции на российских предприятиях, американская Johnson&Johnson прекратила поставки парфюмерно-косметической

продукции, продолжив деятельность своего фармацевтического подразделения. С течением времени, со своими российскими производственными активами расстались шведская Oriflame [269], немецкая Henkel (Schwarzkopf) [225], а затем и британо-голландская Unilever [233], что послужило дополнительными стимулами для улучшения рыночных позиций отечественных компаний, ставших новыми собственниками крупных промышленных предприятий. При этом некоторые иностранные ТНК продолжают деловую активность на территории нашей страны, вопреки санкциям и внешнему давлению, в полном, либо несколько ограниченном масштабе (L'Oreal, Procter & Gamble, Avon и др.) (см. приложение 2).

Следует отметить, что прекращение деловой активности ТНК парфюмерно-косметической отрасли произошло без значительного ущерба для российского государства и общества, а именно, все производственные активы были проданы новым собственникам, продолжился выпуск продукции тех же брендов (как правило, с переводом на кириллицу), трудовые коллективы сохранены и т. п.

Оценка деятельности иностранных ТНК на российском рынке в период интенсификации санкций и внешнего давления может быть произведена на основании таких критериев, как «сохранение производимых (поставляемых) объемов продукции», «сохранение объема налоговых отчислений в бюджеты всех уровней», а также «сохранение среднесписочной численности сотрудников». В случае, если по итогам 2022–2024 гг. данные показатели не ниже, чем аналогичные показатели за 2021 г., можно считать, что компания продолжила деловую активность в нашей стране в полном объеме.

Помимо этого, представляется целесообразным учитывать такие критерии, как «нанесение ущерба экономике РФ» и «совершение прочих недружественных действий». К действиям, нанесшим ущерб экономике РФ, относятся нарушение обязательств перед партнёрами, сотрудниками и потребителями, например разрыв контрактов и прекращение поставок продукции без уважительных причин,

прекращение трудовых отношений с нарушением законодательства РФ и проч. К прочим недружественным действиям относится публичное осуждение внешнеполитического курса Российской Федерации, финансирование вооруженных сил Украины, финансирование иноагентов и проч. (см. приложение 4).

Анализ заявлений материнских компаний ТНК парфюмерно-косметической сферы, сделанных ими в начале марта 2022 г. показывает, что все они исходили из необходимости ограничить свою деятельность, но степень предпринятых ограничений варьировалась, что подтверждает зависимость данных решений от не только от внешнего давления, оказываемого на корпорации в странах базирования и присутствия, но и факторов уровня компании, к которым относится значимость российского парфюмерно-косметического рынка для бизнеса компании на глобальном уровне, а также личностные предпочтения руководства корпорации (см. приложение 2). Следовательно, продолжение деловой активности на территории нашей страны является наиболее значимым показателем, поскольку говорит о стратегическом выборе органов управления ТНК, в то время как некоторые действия недружественного характера (например, публикации в СМИ) могут носить тактический характер, выражать личное мнение текущего руководителя и т. п.

В связи с этим, целесообразно разработать балльно-рейтинговую систему оценки деятельности ТНК на территории Российской Федерации, присвоив рассматриваемым показателям следующие баллы: «продолжение деловой активности» - (+2 балла), «прекращение деловой активности» - (-2) балла, «частичное продолжение деловой активности» - (+1 балл), «наличие недружественных действий» - (-1 балл), «отсутствие недружественных действий» - (0) баллов при использовании коэффициентов, отражающих относительную значимость показателя: для показателя «статус деловой активности в Российской Федерации» - коэффициент «3», для показателя «нанесение ущерба экономике

Российской Федерации» - коэффициент «2», для показателя «прочие недружественные действия» - коэффициент «1» (см. приложение 5).

Использование балльно-рейтинговой системы позволяет дифференцировать иностранные ТНК на «дружественные», «нейтральные» и «недружественные», взаимодействие с которыми целесообразно выстраивать с использованием различных форм и политико-управленческих воздействий (см. параграф 3.3). Использование данной системы позволит регулировать деятельность ТНК, которые продолжают работать на территории нашей страны, а также тех, кто впервые выходит на наш рынок или стремится возобновить свои операции, в контексте защиты национальных интересов и обеспечения государственной безопасности. Необходимость использования предложенной комплексной оценки деятельности иностранных ТНК подтверждается примером французского автоконцерна Renault, который, заявляя о планах возвращения в Россию [278], открывает производство беспилотных летательных аппаратов для нужд украинской армии во Франции [285].

Следует отметить, что вышеперечисленные меры государственной поддержки ведения бизнеса в период интенсификации санкций и внешнего давления касались не только представительств иностранных ТНК, но и отечественных производителей парфюмерно-косметической продукции, например: нулевые ставки таможенных пошлин в отношении критического сырья, упрощенные меры в части оценки (подтверждения) продукции и проч. Помимо этого, отечественным производителям были доступны особые стимулирующие меры, а именно:

- 1) Выделение субсидии в размере 500 млн рублей на продвижение российских брендов с СМИ, из них 300 млн рублей получили компании парфюмерно-косметической отрасли, что позволило увеличить продажи в среднем на 16–19% [109].

2) Продолжение действия широкого спектра мер поддержки отечественных производителей, доступных ранее (например, компенсация части затрат на экспорт продукции, субсидирование НИОКР и др.) [109].

Это позволяет сделать вывод о том, что российское государство, стремясь к преодолению рисков товарного дефицита и роста безработицы в парфюмерно-косметической сфере, которые могли быть вызваны изменением статуса деловой активности некоторых иностранных ТНК, полагалось на сотрудничество (политический транзакционизм) не только с иностранными инвесторами, но и с отечественными парфюмерно-косметическими предприятиями.

Данные обстоятельства положили начало трансформации структуры российского парфюмерно-косметического рынка. Если в 2021 году доля продукции отечественных компаний в объеме потребления составляла около 20%, то в середине 2023 года – около 32%, прирост в 12% произошел за счет роста объема производства отечественных компаний (5%), а также за счет приобретения ими активов ушедших с рынка ТНК [208].

Условия продажи российского бизнеса парфюмерно-косметических ТНК новым собственникам не имели отраслевой специфики, сделки реализовывались после одобрения специальной правительственной комиссией по цене, существенно более низкой по сравнению с рыночной стоимостью активов, а также включали обязательства нового собственника в части развития бизнеса. Например, компанией «Арнест» была подписана инвестиционная программа, предполагающая вложение не менее 7 млрд рублей в развитие приобретенных активов Unilever [219].

Несмотря на присутствие на российском рынке иностранных брендов, наблюдается рост социально-экономического потенциала отечественных производителей парфюмерно-косметических товаров и усиление их политической активности. Так, российскими компаниями «Диарси» (R.O.C.S.), «Фаберлик» и «Арнест» в 2022 г. был учрежден Национальный совет по парфюмерии, косметике

и бытовой химии (Национальный совет). В настоящий момент в объединение входит уже более 10 отечественных производителей парфюмерии, косметики и бытовой химии. Национальный совет определил своей целью «увеличить долю российских компаний на парфюмерно-косметическом рынке страны» [245]. Для достижения своей цели Национальный совет активно взаимодействует (вступает в интеракции) с государством, и многие отраслевые решения, принимаются при его непосредственном участии. Членство в Национальном совете открыто исключительно для отечественных компаний.

Довольно быстрый рост числа компаний-членов Национального совета говорит о высокой заинтересованности отечественных производителей к консолидации в рамках специализированного индустриального объединения для последующей артикуляции своих интересов при взаимодействии с российским государством при принятии политических решений в промышленном комплексе РФ (корпоративистский подход).

Разработка нового регулирования происходит при активном политическом участии со стороны Национального совета, что говорит о стремлении государства и отечественных производителей к политическому транзакционизму (сделкам), обуславливающим создание политико-управленческой среды, наиболее благоприятной для развития отечественных производителей, включая создание дополнительных стимулов для роста и развития отечественных производств в условиях санкций и внешнего давления. Примерами могут служить следующие регуляторные меры:

- 1) Введение заградительной таможенной пошлины в размере 35% в отношении отдельных видов парфюмерно-косметической продукции, происходящей из 6 недружественных стран, включая средства по уходу за волосами, средства, используемые для бритья и после бритья, дезодоранты и антиперспиранты, средства по уходу за полостью рта, сроком на один год [23] и ее последующее

продление [28]. Данная мера стала ответом на введение Евросоюзом 8-го пакета санкций, в соответствии с которым было введено эмбарго на ввоз российской парфюмерно-косметической продукции на территорию ЕС [212], а также на запрет США на экспорт в Россию люксовой парфюмерии и косметики [271];

2) Распространение вышеуказанной меры на более широкий перечень парфюмерно-косметической продукции (например, на средства для кожи, средства для макияжа и пр.) из 11 недружественных стран (для некоторых позиций парфюмерно-косметической продукции) [30], а затем – из всех недружественных стран [34]. Обращает на себя внимание тот факт, что импорт из стран, не являющихся недружественными, не облагается повышенной таможенной пошлиной.

3) Принятие Минпромторгом плана по импортозамещению, включающего 30 видов парфюмерно-косметической продукции, развития производства которых открывает отечественным предприятиям дополнительные возможности льготного кредитования и других форм поддержки Фонда развития промышленности [27].

4) Разработка законопроекта о «российской полке», предполагающего нормативное закрепление доли полочного пространства в торговых сетях, которую необходимо выделить под непродовольственную национальную продукцию в т. ч. под парфюмерию и косметику. К национальной продукции планируется отнести товары, производимые на территории Российской Федерации физическими и юридическими лицами, не находящимися под контролем иностранных лиц, исключительные права на средства индивидуализации продукции которых принадлежат российским физическими или юридическим лицам. То есть, продукция иностранных ТНК, производимая на территории Российской Федерации, не сможет быть отнесена к национальной продукции даже в случае глубокой технологической переработки [221].

5) Следует также отметить новое регулирование, которое распространяется как на импортеров, так и на отечественных производителей, однако, импортёрам обеспечить соответствие его требованиям многократно сложнее, чем отечественным производителям. Например, требования в области расширенной ответственности производителей, суть которых сводится к обязанности производителя (импортёра) утилизировать отходы, образовавшиеся в результате использования товаров, выведенных им на российский рынок [10], требования по маркировке продукции средствами идентификации [32] и др.

Таким образом, в период интенсификации санкций и внешнего давления в отношении Российской Федерации, действия (акции) российского государства состоят в последовательной реализации государственной промышленной политики, приоритетом которой является избавление от импортозависимости и развитие на своей территории критически важных производств, включая производство парфюмерно-косметической продукции. При этом ТНК, продолжающие импортировать продукцию из недружественных стран, сталкиваются с существенно большими ограничениями, чем ТНК, импортирующие продукцию из дружественных стран, и ТНК, локализовавшие производство своей продукции в России. Данная стратегия подкрепляется наличием свободных производственных мощностей, технологий, научной базы и, в целом, готовностью отечественных компаний к росту и развитию бизнеса [241] и позволяет нивелировать влияние внешних факторов среды недружественных государства, оказывающих деструктивное влияние на взаимодействие (интеракции) российского государства и иностранных ТНК.

Новые меры государственного регулирования парфюмерно-косметической отрасли (2023–2025 гг.) носят протекционистский характер по отношению к отечественным производителям («русская полка», заградительные импортные пошлины и проч.), что говорит о приоритизации государством развития местных

производств в качестве стратегии развития и модернизации отечественной парфюмерно-косметической сферы. В результате отечественные компании получают дополнительные привилегии и стимулы для развития, в то время как представительства иностранных ТНК сталкиваются с ограничениями, масштаб которых увеличивается, однако, запретов в отношении бизнес-активности иностранных ТНК на территории РФ не вводится, они могут продолжать свою деятельность в условиях последовательной реализации государством промышленной политики, направленной на развитие отечественных парфюмерно-косметических производств. Приоритезация государства основывается на высоком уровне развития отечественных компаний парфюмерно-косметической отрасли, обладающих необходимыми технологиями, производственными мощностями и компетенциями, что позволяет им выполнять стоящие перед отраслью задачи. Это отличает парфюмерно-косметическую отрасль от других отраслей, таких как, например, автомобилестроение, где государство делает ставку на совместное развитие отечественной автомобильной промышленности с ТНК их дружественных стран, прежде всего, из Китая [270].

Выводы по параграфу:

Анализ мер государственного регулирования парфюмерно-косметической отрасли в период санкций и внешнего давления позволил сделать вывод о том, что на современном этапе, основной стратегией государства по развитию и модернизации парфюмерно-косметической отрасли, становится стратегия развития отечественных производителей, в то время как деятельность иностранных корпораций остается возможной в условиях усиленного государственного вмешательства в их бизнес-процессы.

Смена вектора во взаимоотношениях российского государства и ТНК обуславливается следующими факторами. Во-первых, спецификой современного этапа развития парфюмерно-косметической отрасли, а именно, особой

конфигурацией бизнес-акторов (отечественные производители, продолжающие деловую активность иностранные ТНК, отечественные компании, ставшие собственниками производственных активов ушедших иностранных ТНК), а также уровнем развития отечественных предприятий отрасли, в том числе, наличием широкого спектра отечественных производственных технологий и научно-исследовательских разработок, конкурентоспособной продукции и т. п. Во-вторых, действиями (акциями) самих ТНК в период интенсификации санкций и внешнего давления, повлиявшими на их репутацию как надёжных партнёров российского государства.

Анализ публичных заявлений материнских компаний ТНК парфюмерно-косметической сферы, сделанных ими в начале марта 2022 г. показал, что все они исходили из необходимости ограничить свою деятельность, но степень предпринятых ограничений варьировалась, что подтверждает зависимость данных решений от не только от внешнего давления, оказываемого на корпорации в странах базирования и присутствия, но и факторов уровня компании, к которым, прежде всего, относится значимость российского парфюмерно-косметического рынка для бизнеса компании на глобальном уровне, а также личностные предпочтения руководства корпорации. Продолжение деловой активности на территории нашей страны является наиболее значимым показателем, поскольку говорит о стратегическом выборе органов управления ТНК, в то время как некоторые действия недружественного характера (например, публикации в СМИ) могут носить тактический характер, выражать личное мнение текущего руководителя и т. п.

Следовательно, дальнейшее взаимодействие с иностранными ТНК целесообразно выстраивать с учетом оценки их деятельности в Российской Федерации в период интенсификации санкций и внешнего давления. Данную оценку целесообразно производить на основе анализа динамики производственных (поставляемых) объемов продукции, величины налоговых отчислений,

среднесписочной численности сотрудников, с учетом наличия/отсутствия факта нанесения ущерба экономике Российской Федерации в виде необоснованных отказов от исполнения обязательств перед партнёрами и сотрудниками и совершения прочих недружественных действий. Однако, поскольку значимость вышеперечисленных критериев отличается, представляется необходимым ввести в практику балльно-рейтинговую систему оценки деятельности ТНК на территории Российской Федерации, присвоив вышеперечисленным критериям коэффициенты в соответствии с их значимостью.

Применение балльно-рейтинговой системы оценки деятельности иностранных ТНК на территории Российской Федерации в период интенсификации санкций и внешнего давления позволят выделить «дружественные», «нейтральные» и «недружественные» корпорации для применения дифференцированных форм и механизмов взаимодействия с ними в дальнейшем (см. параграф 3.3.).

3.3. Создание социально-экономических и политических условий в Российской Федерации для локализации парфюмерно-косметических производств

Новая экономическая модель Российской Федерации отводит особое место повышению привлекательности российского рынка для международного бизнеса при условии недопущения выкачивания средств из страны за рубеж, при этом приоритетом является обеспечение роста инвестиций в проекты, направленные на достижение технологического суверенитета. Действительно, с одной стороны, в современных условиях, достижение целей государственного социально-экономического развития представляется невозможным без кооперации с другими странами, регионами и ТНК, играющими одну из главных ролей в обеспечении международного взаимодействия и технологического обмена. С другой стороны,

риски, сопутствующие взаимодействию с ТНК, обуславливают необходимость пересмотра политики «открытых дверей» в отношении иностранных инвесторов, ранее проводимой российским государством. Следовательно, для взаимодействия российского государства и иностранных корпораций требуется разработать дифференцированный подход к оценке инвестиционных проектов в отраслевом разрезе, основанный на системном анализе возможного вклада иностранных ТНК в достижение целей социально-экономического развития государства, а также актуального состояния развития отрасли, включая текущую рыночную конфигурацию, прогнозируемое воздействие на уровень рыночной конкуренции и перспективы развития отечественных предприятий.

Данный подход может применяться как для взаимодействия с ТНК, продолжающими работу на территории Российской Федерации, так и с теми корпорациями, которые покинули российский рынок, но желают возобновить свою деятельность, а также с теми ТНК, которые впервые проявляют интерес к началу деловой активности в нашей стране. Это позволит привлекать иностранные инвестиции в те отрасли, сегменты, где они, действительно, необходимы для достижения целей социально-экономического развития, снижая при этом риски, связанные с неконтролируемым захватом рынка иностранными корпорациями.

Реализация данной задачи требует проактивной разработки и внедрения критериев для оценки вклада инвестиционных проектов иностранных ТНК, в том числе в парфюмерно-косметической сфере, в достижение целей государственного развития, в том числе технологического лидерства, установленных Указом Президента России от 07.05.2024 N 309 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года. Пассивность опасна как потерей притоков ПИИ в пользу стран-конкурентов, рынки которых могут оказаться более привлекательными для иностранных ТНК, так и утратой потенциально возможных выгод, преимуществ для российского государства

в результате сотрудничества с ними. В качестве критериев для системной оценки инвестиционных проектов иностранных ТНК, по нашему мнению, могут выступать следующие:

1) Обеспечение трансфера технологий. Обеспечение технологического лидерства представляет собой ключевое условие устойчивого национального развития и составляет основу государственной технологической политики. Под технологическим лидерством следует понимать способность государства сохранять суверенный контроль над критическими и сквозными технологиями, обеспечивая их разработку силами национальных научно-производственных комплексов и последующую коммерциализацию [33].

Трансфер технологий представляет собой процесс передачи технологий в целях их последующего использования, увеличивающий скорость адаптации реципиента к актуальным трендам и вызовам, содействующий решению задач по обеспечению устойчивости экономической системы. Реализация трансфера технологий может осуществляться через коммерческие операции (купля-продажа технологий), лицензионные соглашения, либо внутрикорпоративные трансферы между различными подразделениями ТНК.

В качестве критериев оценки данного процесса на уровне национальных стандартов установлены уровень готовности технологий, уровень производственной, рыночной и инвестиционной готовности [3-6], что говорит о необходимости оценки технологий иностранных ТНК, трансфер которых подразумевается в рамках реализации инвестиционного проекта, на соответствие целям государственной технологической политики.

Другими словами, инвестиционные проекты иностранных ТНК следует оценивать на предмет того, осуществляется ли передача необходимой российской экономике технологии в рамках его реализации. Проекты, предусматривающие локализацию технологий, отсутствующих в российской экономике, следует

реализовывать в преимущественном порядке. Такие технологии следует оценивать на соответствие существующим стандартам и целям государственного развития.

2) Обеспечение роботизации производств. В качестве одного из целевых показателей национальной цели «Устойчивая и динамичная экономика» установлено вхождение в число 25 стран-лидеров мира по показателю плотности роботизации к 2030 г. Данные полученные в ходе исследования НИУ ВШЭ свидетельствуют о существенной межотраслевой дифференциации уровня роботизации в отечественной промышленности. В частности, в химическом производстве показатель роботизации достигает 14%, что соответствует среднему уровню роботизации аналогичных производств в странах Европейского Союза. Однако в других сегментах обрабатывающей промышленности, включая фармацевтическое производство, уровень автоматизации технологических процессов существенно выше - порядка 30% [211].

Представляется целесообразным установление критерия отбора инвестиционных проектов в виде уровня роботизации, превышающего средние значения в смежных отраслях промышленности.

3) Формирование высокопроизводительных рабочих мест. Создание высокопроизводительных рабочих мест способствует повышению операционной эффективности предприятий и совокупной производительности в национальной экономике, что оказывает положительное влияние на рост экономического потенциала страны.

В рамках реализации национального проекта «Эффективная и конкурентная экономика», включающего федеральный проект «Производительность труда» предусмотрен целевой показатель увеличения производительности труда в экономике Российской Федерации на 20,7% к 2030 г. относительно уровня 2023 г., а также вовлечение не менее 40% средних и крупных предприятий базовых несырьевых отраслей в программы повышения производительности труда.

Согласно методике Росстата, показатель «Прирост высокопроизводительных рабочих мест» определяется на основе уровня среднемесячной заработной платы сотрудников. Критерий отнесения рабочего места к высокопроизводительным предполагает, что заработная плата сотрудника должна достигать или превышать пороговое значение, дифференцированное по отраслям и субъектам Российской Федерации.

В целях стимулирования создания качественных рабочих мест предлагается установить следующий критерий для инвестиционных проектов иностранных ТНК: 100% создаваемых в рамках реализации инвестиционного проекта рабочих мест должны соответствовать критерию отнесения рабочего места к высокопроизводительным в региональном и отраслевом разрезе.

Стимулирование высокопроизводительной занятости имеет мультипликативный эффект на экономическую динамику и благосостояние населения. Достойный уровень оплаты труда выступает не только индикатором роста производительности, но и способствует увеличению доли долгосрочных сбережений граждан, что является еще одним ключевым показателем национального проекта «Эффективная и конкурентная экономика» (до 40% к 2030 году).

4) Экспортный потенциал инвестиционного проекта. При оценке инвестиционных проектов важно учитывать их экспортный потенциал, понимаемый как совокупная способность инвестиционного проекта (или экономического субъекта) к наращиванию объема несырьевого и неэнергетического экспорта, обеспечивающая достижение стратегических целей национального развития, включая диверсификацию внешнеторгового баланса, укрепление международной кооперации и освоение новых рынков.

В соответствии с национальным проектом «Международная кооперация и экспорт», предполагается обеспечение к 2030 г. прироста объема экспорта

несырьевых неэнергетических товаров не менее чем на 2/3 по сравнению с показателем 2023 г., а также формирование сети устойчивых партнёрств с иностранными государствами и создание необходимой инфраструктуры для внешнеэкономической деятельности, технологической и промышленной кооперации и освоения новых рынков.

Экспортный потенциал следует рассматривать в качестве одного из критериев при ранжировании инвестиционных проектов в соответствии с принципами стратегического планирования в рамках национальных целей устойчивого развития. Соответственно, инвестиционные проекты, имеющие экспортный потенциал, должны получать преимущественное право реализации по сравнению с проектами, не имеющими такого потенциала.

5) Обеспечение локализации компонентной базы. Локализация компонентной базы – это процесс формирования национальных производственно-технологических цепочек, направленный на минимизацию зависимости от импорта критически важных сырья и оборудования. В контексте достижения национальной цели «Устойчивая и динамичная экономика», подразумевающей снижение доли импорта в ВВП до 17% к 2030 г., локализация выступает ключевым элементом политики импортозамещения, обеспечивающей технологический суверенитет (снижение уязвимости к санкциям и глобальным кризисам), глубокую переработку сырья (переход от экспорта ресурсов к производству высокотехнологичной продукции), а также развитие смежных отраслей (мультипликативный эффект на сопряженные сектора экономики).

Локализация производства ключевых химических веществ является важнейшей задачей, сквозной сферой, обеспечивающей устойчивость всей экономики. Для решения этой задачи реализуется национальный проект «Новые материалы и химия», ключевым федеральным проектом в составе которого является «Развитие производства химической продукции». В рамках данного проекта в срок

до 2030 г. планируется сократить долю импорта химической продукции в объёме потребления до 30% путём создания десятков новых технологических цепочек и более 150 производств химической продукции [254].

Реализация инвестиционных проектов иностранными ТНК должна предполагать локализацию компонентной базы с последовательным снижением доли иностранных компонентов, используемых в производстве. В качестве критерия при анализе инвестиционных проектов иностранных ТНК может выступать доля иностранных компонентов на старте производства и её поэтапное снижение, например, на старте проекта допустим высокий уровень импортозависимости (60–80%), через 5-7 лет обязательное снижение до 30–40% за счет перехода на российские аналоги, достижение уровня <20% на горизонте 10 лет.

Локализация компонентной базы — не просто замена импорта, а создание устойчивых технологических экосистем. Её успешная реализация требует координации между государством, бизнесом и наукой, а также контроля за выполнением обязательств по локализации иностранными инвесторами. В противном случае экономика останется зависимой от внешних поставок, что противоречит принципам национальной технологической безопасности.

б) Инвестирование в НИОКР. Развитие теоретических и прикладных исследований представляет собой стратегический механизм обеспечения технологического лидерства и устойчивого экономического роста за счет создания инновационных продуктов, процессов и технологий. В соответствии с национальными целями развития, Российская Федерация стремится войти в ТОП-10 стран по объему научных исследований к 2030 г., что требует увеличения внутренних затрат на НИОКР до 2% ВВП, включая двукратный рост частных инвестиций в эту сферу.

Развитие отечественных НИОКР соответствует федеральному проекту «Разработка важнейших наукоёмких технологий по направлению новых материалов

и химии» национального проекта «Новые материалы и химия». Иностранные ТНК обладают финансовыми и технологическими ресурсами, способными стимулировать инновационную активность (разработка патентов, создание R&D-центров) и внедрение передовых решений в российскую промышленность. Формирование отечественной научно-технической базы снижает зависимость от иностранных разработок.

Представляется целесообразным установление требования о реинвестировании в НИОКР на территории России не менее 5% от прибыли российского подразделения ТНК.

7) Обеспечение экологической безопасности производств. Инвестиционные проекты должны характеризоваться минимумом антропогенного воздействия на окружающую среду в соответствии с требованиями национального проекта «Экологическое благополучие». А именно, обеспечивать формирование экономики замкнутого цикла, вовлекать отходы производств во вторичный оборот, минимизировать захоронение отходов, не допускать выбросов опасных загрязняющих веществ в окружающую среду, сбрасывания неочищенных вод в водные объекты и проч.

Обеспечение экологической безопасности производств должно являться неотъемлемым условием реализации инвестиционного проекта. Интеграция принципов КСО в деятельность ТНК должна носить не рекомендательный, а обязательный характер, подкрепленный прозрачной отчетностью и контролем, что позволит совместить экономический рост с экологическим благополучием.

В связи с этим, представляется необходимым обязательное внедрение принципов устойчивого развития в российских подразделениях ТНК, включая наличие подразделения, ответственного за формирование стратегии устойчивого

развития и раскрытие отчетности по реализации КСО-проектов в соответствии со стандартом отчетности об устойчивом развитии [253].

8) Соблюдение требований в области охраны труда и обеспечения социальных гарантий сотрудников. ТНК, инвестируя в охрану труда и социальную поддержку сотрудников, фактически инвестирует в поддержание здоровья и благосостояния российских граждан. Это благоприятно сказывается на здоровье сотрудников, помогает поддерживать оптимальный баланс между работой и отдыхом, что в итоге способствует повышению качества жизни российских граждан. Несоблюдение требований в области трудового права, включая требования по охране труда и социальные стандарты, вызывает рост недовольства, приводит к забастовкам и протестам, дестабилизируя не только работу самой корпорации, но и ситуацию в регионе и стране в целом. Следовательно, трудовые отношения ТНК с российскими гражданами должны соответствовать требованиям трудового законодательства нашей страны, включая законодательство по охране труда, или превосходить их.

9) Совершенствование профессиональной подготовки российских специалистов. Внедрение эффективной системы подготовки, профессиональной переподготовки и повышения квалификации кадров является необходимым условием устойчивого экономического роста. В соответствии национальным проектом «Кадры» предусматривается формирование к 2030 году эффективной системы непрерывного профессионального образования для приоритетных отраслей экономики, обеспечение ежегодного профессионального обучения и дополнительного образования для 104 тысяч представителей целевых категорий населения, а также стимулирование трудоустройства 29,7 тыс. отдельных категорий граждан.

В целях совершенствования профессиональной подготовки российских специалистов, предлагается установить следующий критерий для инвестиционных проектов иностранных ТНК: 100% сотрудников российских подразделений

иностранных ТНК должны быть охвачены программами формирования профессиональных компетенций. Данные программы могут включать как тренинги по развитию профессиональных (hard skills) и надпрофессиональных (soft skills) навыков, так и внедрение системы on-the-job training, предполагающей профессиональное обучение в процессе трудовой деятельности. Этому в немалой степени будет способствовать создание специализированных учебных центров (тренинг-центров) с привлечением зарубежных экспертов в качестве преподавателей и экспертов.

Для обеспечения максимальной результативности система профессионального развития должна базироваться на принципах целевого подхода, предполагающего четкое определение требуемых компетенций для каждой должностной позиций, включать индивидуальные планы профессионального развития сотрудников и осуществляться на регулярной основе, обеспечивая непрерывность процесса профессионального совершенствования.

10) Поддержка социальных проектов в регионе ведения деятельности. Инвестиционные проекты иностранных ТНК реализуются на территории регионов, что позволяет привлекать корпорации к участию в решении проблем региона, имеющих социальную значимость. В настоящее время иностранные ТНК самостоятельно принимают решения касательно наполнения корпоративных КСО-программ, зачастую копируя в России проекты, разработанные для западных рынков. Это говорит о том, что потребности российского общества недостаточно учитываются иностранными ТНК. Обсуждение наполнения КСО-проектов с обществом и органами власти в регионах присутствия позволит направлять средства на решение проблем, имеющих наибольшую социальную значимость, что будет способствовать реализации региональных задач, а также положительно скажется как на удовлетворенности населения, так и на репутации корпорации как социально-

ответственного бизнеса. Данная практика могут в дальнейшем тиражироваться не только на международный, но и на российский бизнес в различных отраслях.

Каждый из инвестиционных проектов предлагается оценивать по всем вышеперечисленным критериям по шкале «превосходит» – «соответствует» – «не соответствует» с выставлением оценки (+2) балла, (+1) балл, (0) баллов соответственно. При этом различная значимость критериев обуславливает необходимость использования коэффициентов в целях комплексной оценки инвестиционных проектов. Так, критерии «Обеспечение трансфера приоритетных технологий» и «Обеспечение локализации компонентной базы» предлагается учитывать с коэффициентом «3», критерии «Обеспечение роботизации производств», «Формирование высокопроизводительных рабочих мест», «Инвестирование в НИОКР», «Обеспечение экологической безопасности производств», «Соблюдение требований в области охраны труда и социальных гарантий сотрудников» - с коэффициентом «2», критерии «Поддержка социальных проектов в регионе ведения деятельности», «Совершенствование профессиональной подготовки российских специалистов» и «Экспортный потенциал инвестиционного проекта» - с коэффициентом «1».

Совокупность системы критериев и коэффициентов позволяет сформировать матрицу оценивания инвестиционных проектов иностранных ТНК, посредством которой возможно осуществлять ранжирование инвестиционных проектов на 2 категории: «Разрешенные к реализации» и «Запрещенные к реализации», а также дифференцировать разрешенные к реализации проекты на «Проекты 1 приоритета» и «Проекты 2 приоритета» (см. приложение 6). Матрица оценивания является универсальной и может применяться не только к парфюмерно-косметической сфере, но и к другим отраслям экономики с учетом отраслевой специфики.

Однако, политический транзакционизм (сделки) предполагает не только установление требований к инвестиционным проектам иностранных ТНК, но и

ответное движение «на встречу» иностранным партнёрам, которое может выражаться как в наделении их определенными преимуществами, стимулирующих инвестиционную деятельность, так и в смягчении действующих регуляторных требований и условий ведения коммерческой деятельности. В настоящий момент российским законодательством установлены специальные меры регулирования, направленные на защиту национальной экономики, поддержание финансовой стабильности и предотвращение резкого оттока капитала, а также способствующие стимулированию внутренних инвестиций, введенные в условиях интенсификации санкций и внешнего давления. Смягчение данных требований представляется необходимым условием для стимулирования притока иностранных инвестиций. По нашему мнению, от возможности внедрения следующих преференций во многом зависит привлекательность российской экономики как места назначения ПИИ:

1) Меры государственной поддержки. Стимулирование ТНК к инвестиционной деятельности на территории нашей страны в части приоритетных проектов может нуждаться в применении стимулирующих мер поддержки, включая интеграцию в институты развития с предоставлением преференциальных режимов, содействие продвижению продукции на международных рынках с целью укрепления конкурентных преимуществ отечественных производственных площадок и проч.

2) Региональные меры инвестиционного стимулирования. Российские регионы, заинтересованные в привлечении иностранного капитала на свою территорию, могут предусматривать дополнительные меры поддержки для иностранных инвесторов, включая льготы, доступные для резидентов свободных экономических зон, региональные инвестиционные налоговые вычеты и проч.

3) Корректировка ограничений на распределение дивидендов в пользу иностранных инвесторов. Действующий режим ограничений движения капитала за пределы финансовой системы РФ целесообразно скорректировать таким образом,

чтобы предоставить иностранным инвесторам возможность свободного получения прибыли от коммерческой деятельности на российском рынке при условии соответствия их инвестиционных проектов установленным критериям. Необходимость получения разрешения правительственной комиссии на выплату дивидендов иностранным акционерам при условии выполнения устанавливаемых КРІ является серьёзным барьером для притока иностранных инвестиций.

4) Запрет на «параллельный импорт» продукции локализованных иностранных инвесторов. Легализация параллельного импорта, предпринятая российским государством как контрмера в связи с прекращением поставок продукции иностранными ТНК, создает значительные проблемы для иностранных инвесторов, включая потерю прибыли, потерю контроля над имиджем бренда в результате несанкционированных продаж и проч. Необходимо отметить, что данные обстоятельства способствуют реализации в РФ контрафакта по ценам значительно ниже оригинальной продукции, что имеет негативные последствия не только в социально-экономической плоскости, но и создает угрозу распространения некачественной и небезопасной продукции, негативно сказываясь на потребителях продукции в РФ.

5) Создание условий для развития сотрудничества иностранных ТНК с российскими партнёрами. Иностранные инвесторы, заинтересованные в российском рынке, могут быть заинтересованы во взаимодействии с российскими партнерами на основании договорных соглашений, таких как дистрибьютерские и лицензионные договора, франчайзинг и т. п. В связи с этим, требуется смягчение действующего регулирования, устанавливающего ограничения на расчеты между российскими и иностранными партнерами в рамках договорных отношений.

6) Создание недискриминационной регуляторной среды. Работающие на российском рынке иностранные инвесторы не должны страдать от протекционистских мер, направленных на защиту российских производителей таких

как нормы по квотированию полочного пространства в торговых сетях и т. п. Меры по стимулированию отечественных производств должны применяться избирательно, не допуская дискриминации произведенной в России продукции иностранных ТНК по сравнению с продукцией отечественных компаний.

При определении доступных преференций мы предлагаем руководствоваться типом компании (дружественная, нейтральная или недружественная), а также типом инвестиционного проекта (проекты 1 и 2 приоритетов). В связи с этим, представляется целесообразным дифференцировать вышеперечисленные преференции на преференции 1, 2 и 3 степени, отнеся к преференциям 3 степени – «создание условий для развития сотрудничества иностранных ТНК с российскими партнёрами», а также «создание недискриминационной регуляторной среды», к преференциям 2 степени – преференции 3 степени, а также «запрет на «параллельный импорт» продукции» и «корректировку ограничений на распределение дивидендов в пользу иностранных инвесторов», к приоритетам 1 степени – приоритеты 2 степени, а также «меры государственной поддержки» и «меры региональной поддержки». При этом, в отношении дружественных ТНК – применять преференции 1 степени или 2 степени, в зависимости от приоритетности конкретного инвестиционного проекта, в отношении нейтральных ТНК – преференции 2 степени или 3 степени, в зависимости от приоритетности конкретного инвестиционного проекта, в отношении недружественных ТНК – преференции 3 степени для проектов 1 приоритета и не применять преференции в отношении проектов 2 приоритета.

С учетом того, что некоторыми недружественными ТНК был нанесен ущерб экономике Российской Федерации, представляется необходимым установить дополнительные условия сотрудничества с ними. А именно, допускать их инвестиционные проекты к реализации при условии компенсации нанесенного

ущерба. Это может выражаться в уплате налога, либо финансировании социальных инициатив в размере, соответствующем размеру нанесенного ущерба.

Необходимость осуществления оценки инвестиционных проектов иностранных ТНК, определения условий взаимодействия и доступных преференций подтверждает необходимость использования модели государственного дирижизма при взаимодействии с иностранными ТНК, при этом степень доминирования государства определяется типом компании. Это выражается в различных формах и механизмах взаимодействия в дружественными, нейтральными и недружественными ТНК. В случае недружественных ТНК, представляется необходимым осуществлять взаимодействие в форме создания совместных предприятий (далее: СП) с сохранением контроля за российской стороной, либо согласно механизму государственно-частного партнерства, что позволит четко зафиксировать права и обязанности сторон, тем самым снижая уровень рисков участников взаимодействия. При этом, в случае дружественных и нейтральных ТНК, помимо СП и ГЧП, видится возможным осуществлять взаимодействие на основе специального инвестиционного соглашения, предусматривающего локализацию производства, или импорт продукции (см. приложение 7).

На основании вышеизложенного, представляется возможным представить процесс принятия решений касательно взаимодействия российского государства с иностранными ТНК как последовательность из 6 стадий.

На первой стадии происходит определение типа компании с использованием балльно-рейтинговой системы оценки деятельности компании на территории РФ в период интенсификации санкций и внешнего давления (дружественная, нейтральная, недружественная).

На второй стадии происходит оценка инвестиционного проекта, предлагаемого ТНК к реализации на территории РФ, с использованием матрицы

оценки инвестиционных проектов, что позволяет дифференцировать инвестиционные проекты на разрешенные и запрещенные к реализации.

На третьей стадии, разрешенные к реализации проекты ранжируются на проекты 1 и 2 приоритетов, в зависимости от потенциального вклада в социально-экономическое развитие РФ.

На четвертой стадии, определяются возможные преференции, в зависимости от приоритетности инвестиционного проекта, а также типа ТНК. Так, проекты 1 приоритета дружественных ТНК получают преференции 1 степени, проекты 1 приоритета нейтральных ТНК – преференции 2 степени, проекты 2 приоритета недружественных ТНК – преференции 3 степени, проекты 2 приоритета дружественных ТНК – преференции 2 степени, проекты 2 приоритета нейтральных ТНК – преференции 3 степени, проекты 2 приоритета недружественных ТНК – не получают преференций.

На пятой стадии, определяются дополнительные условия взаимодействия, в зависимости от типа компании. Недружественные компании, компенсируют ущерб, нанесенный экономике РФ в период санкций и внешнего давления, в отношении дружественных и нейтральных ТНК дополнительных условий не предполагается.

На шестой стадии, определяется форма и механизм взаимодействия с иностранными ТНК в рамках реализации конкретных инвестиционных проектов, которые определяются как типом ТНК, так и приоритетностью инвестиционного проекта. Так, для проектов дружественных и нейтральных ТНК задействуются такие формы и механизмы взаимодействия как ГЧП или СП и инвестиционное соглашение для проектов 1 и 2 приоритетов. На основании инвестиционного соглашения рекомендуется осуществлять локализацию производств и импорт продукции для проектов 1 приоритета, а для проектов 2 приоритета – только локализацию производств. Для проектов недружественных ТНК представляется необходимым задействовать ГЧП и СП как основные формы взаимодействия (см. приложение 8).

Внедрение данного процесса позволит органам Федеральной исполнительной власти на практике реализовывать дифференцированный подход к взаимодействию государства и иностранных ТНК в различных отраслях, предполагающий разрешительный порядок реализации инвестиционных проектов с учетом отраслевых особенностей.

В частности, как показано ранее, к особенностям парфюмерно-косметической отрасли относится сложная институциональная среда, обусловленная особой конфигурацией бизнес-акторов (отечественные производители, продолжающие деловую активность иностранные ТНК, отечественные компании, ставшие собственниками производственных активов ушедших иностранных ТНК), а также наличие широкого спектра отечественных производственных технологий и научно-исследовательских разработок. Данные особенности обуславливают необходимость адаптации процесса взаимодействия государства с иностранными ТНК, следующим образом.

Представляется необходимым ограничение разрешенных к реализации инвестиционных проектов иностранных ТНК только проектами 1 приоритета. Уровень научно-технологических возможностей, а также наличие производственных мощностей отечественных предприятий позволяет как насытить российский рынок данной продукцией, так и поддерживать относительно высокий уровень конкуренции в отрасли, стимулируя тем самым продолжение инвестиций отечественными производителями в научно-исследовательские разработки.

Вместе с тем представляется неразумным отказываться от сотрудничества с иностранными инвесторами. Следовательно, среди проектов иностранных инвесторов следует отбирать только те, которые обладают максимальным потенциалом положительного влияния на российскую экономику, то есть проекты 1 приоритета.

Спецификой отрасли является наличие дружественных ТНК, продолжающих работать на территории нашей страны в условиях санкций и внешнего давления. Поскольку такие ТНК доказали лояльность российскому рынку, представляется возможным наделение их преференциями 2 степени в рамках текущей деятельности, без реализации новых инвестиционных проектов (см. приложение 9).

Таким образом, совершенствование взаимодействия российского государства и иностранных ТНК, в том числе, в парфюмерно-косметической отрасли, предполагает выгодный политический транзакционизм (сделки): с одной стороны, реализацию иностранными ТНК инвестиционных проектов (локализации производств) на территории нашей страны при условии их соответствия критериям обеспечения вклада данных проектов в достижение целей социально-экономического развития Российской Федерации; с другой стороны – допуск иностранных инвесторов на российский рынок, а также предоставление различных преференций предприятиям ТНК в РФ, включая работу этих предприятий в институтах развития с преференциальными режимами, налоговых льгот, или же послаблений действующих регуляторных режимов, спектр которых зависит от степени заинтересованности государства в реализации того ли иного инвестиционного проекта.

Внедрение в практику работы Федеральных органов исполнительной власти Российской Федерации разработанного нами процесса взаимодействия с иностранными ТНК позволяет судить о возможности совершения выгодной политической транзакции (сделки) с ними с учетом отраслевой специфики.

Выводы по параграфу:

Для оценки инвестиционных проектов иностранных ТНК целесообразно использовать следующие критерии: обеспечение трансфера приоритетных технологий, обеспечение роботизации производств, формирование высокопроизводительных рабочих мест, экспортный потенциал инвестиционного

проекта, обеспечение локализации компонентной базы, инвестирование в НИОКР, экологическая безопасность производств, соблюдение требований в области охраны труда и социальных гарантий сотрудников, совершенствование профессиональной подготовки российских специалистов, поддержка социальных проектов в регионе присутствия.

Авторское видение значимости данных критериев лежит в основе матрицы оценивания потенциального вклада инвестиционных проектов иностранных ТНК в достижение целей социально-экономического развития Российской Федерации. Использование данной матрицы позволяет ранжировать инвестиционные проекты на разрешенные и неразрешенные к реализации, а также дифференцировать разрешенные проекты по степени приоритетности.

Выбор конкретного политико-управленческого инструментария при взаимодействии с ТНК целесообразно осуществлять не только на основании оценивания инвестиционного проекта, но и с учетом типа ТНК согласно критериям оценки деятельности в период интенсификации санкций и внешнего давления в отношении Российской Федерации (дружественные, нейтральные, недружественные). В частности, доступные иностранным ТНК преференции, формы и механизмы взаимодействия с ними, а также требование о выполнении ими дополнительных условий (компенсация ущерба экономике Российской Федерации) следует определять с учетом приоритетности инвестиционного проекта и типа иностранной ТНК.

Разработанный процесс взаимодействия с иностранными ТНК, состоящий из 6 стадий, будет способствовать реализации данного подхода на практике в конкретной отрасли, с учетом состояния развития отрасли, стоящих перед ней задач и приоритетов, а также особенностей конфигурации бизнес-акторов. Возможности адаптации данного механизма к отраслевым условиям были продемонстрированы нами на примере парфюмерно-косметической отрасли. Данный процесс позволит

повысить эффективность взаимодействия государства и иностранных ТНК в целях обеспечения максимального положительного воздействия на достижение государственных приоритетов и целей развития.

Следовательно, взаимодействие с иностранными ТНК может являться одной из стратегий развития отечественной промышленности, в том числе, парфюмерно-косметической отрасли. При этом, оптимальной моделью взаимодействия является модель государственного дирижизма, позволяющая государству регулировать условия данного взаимодействия и ранжировать инвестиционные проекты, с учетом государственных интересов и потребностей.

Заключение

Парфюмерно-косметическая отрасль представляет собой значимую сферу для государства, выступающую показателем технологического прогресса и эффективной промышленной политики, а также уровня жизни населения и роста общественного благосостояния. Модернизация данной отрасли стимулирует процесс развития смежных секторов экономики и оказывает прямое влияние на формирование имиджа государства внутри страны и за её пределами.

Развитие парфюмерно-косметической отрасли в период постсоветских трансформаций детерминировалось процессами становления бизнес-организаций, а также процессами консолидации экономических групп интересов, одной из которых являлись иностранные ТНК. От инвестиционной активности бизнес-организаций во многом зависела возможность проведения масштабной модернизации. В отсутствие зрелых рыночных институтов и внутренних ресурсов, необходимых в целях модернизации, сотрудничество (политический транзакционизм, сделки) с иностранными ТНК являлось стратегическим выбором государства для развития парфюмерно-косметической отрасли и достижения социально-политической стабильности.

Процессы политического взаимодействия российского государства и иностранных ТНК парфюмерно-косметической отрасли в рамках данной работы исследовались в ракурсе теории символического интеракционизма. С позиций данной теории, государство и бизнес постоянно «примеряют роли» друг друга, что позволяет чиновникам понять логику предпринимателей, а бизнесу - адаптироваться к ожиданиям государственных органов. Сущность и значимость объекта определяются тем значением, которое ему придают другие участники взаимодействия, где показательными являются действия (акции) участников взаимодействия по отношению друг ко другу.

Применительно к взаимодействию российского государства и ТНК это означает, что значимость корпораций для государства детерминирует государственные приоритеты в области формирования инвестиционной политики, определяя условия взаимодействия с иностранными инвесторами (спектр стимулирующих мер, налоговые льготы и т. п.).

Взаимодополняемость интересов российского государства и иностранных ТНК парфюмерно-косметической отрасли позволила данным акторам реализовать различные формы политического транзакционизма (сделок) в период перехода постсоветской России к условиям рыночной экономики. Трансформация интересов участников взаимодействия обуславливает переход от взаимодействия по модели равноправного партнерства к взаимодействию по модели государственного дирижизма, суть которой сводится к «подчинению» бизнес-среды более амбициозным целям и задачам государства. При этом степень доминирования государства со временем усиливается в соответствии с эволюцией целей и задач государственной политики.

Если на начальном этапе развития данного сотрудничества подход государства, основанный на политике «открытых дверей», являлся оправданным, то в настоящее время его целесообразность вызывает сомнения с учетом особенностей взаимодействия (интеракционизма) сторон в условиях санкций и внешнего давления. Данные особенности состоят в следующем:

- 1) роли и идентичности сторон не являются строго определенными, а конструируются в процессе интеракций;
- 2) интеракции становятся персонафицированными, многообразие реакций и моделей поведения обуславливает неэффективность унифицированных подходов;
- 3) повышается роль российского подразделения ТНК, в частности, его GR-департамента, от компетенций которого зависит позиционирование корпорации в российском политическом пространстве, а также успешное согласование условий

ведения деятельности российского представительства ТНК в современных условиях, характеризующимся высоким уровнем вмешательства государства в бизнес-процессы.

Произведенная нами систематизация рисков государства, сопутствующих взаимодействию с иностранными ТНК парфюмерно-косметической отрасли, позволила выявить следующие типы рисков по трем критериям типологизации: экономические, финансовые, технологические, экологические, социокультурные и политические риски по критерию «сфера возникновения риска»; риски структурной зависимости от ТНК и риски упущенных выгод в связи с неполным использованием потенциала кооперации с ТНК по критерию «уровень локализации производств»; эндогенные риски национальной среды, экзогенные риски, связанные с деятельностью ТНК в других странах и корпоративные риски (внутренние риски ТНК) по среде формирования факторов риска.

Факторы влияния на решения иностранных ТНК о прекращении деятельности на территории Российской Федерации в период интенсификации санкций и внешнего давления, в случаях отсутствия правовых ограничений, представляют собой экзогенные факторы, связанные с деятельностью иностранных ТНК в других странах, а также внутренние факторы, связанные с особенностями корпоративной среды иностранных ТНК. Внутренние факторы определяют степень восприимчивости ТНК к внешним воздействиям.

Систематизация представлений о государственных рисках и факторах влияния на политическое поведение ТНК обуславливает необходимость разработки нового эффективного подхода к взаимодействию государства и ТНК для внедрения в работу Федеральных органов исполнительной власти Российской Федерации.

Прежний подход государства к взаимодействию с иностранными инвесторами является, по сути, следствием однополярного мирового порядка. В условиях однополярности, экспансия ТНК экономически развитых стран на рынки

развивающихся стран, в том числе, Российской Федерации, происходила при поддержке международных институтов, зачастую не считаясь с их национальными интересами. Сложившийся полицентричный мировой уклад не исключает функционирования ТНК в качестве связующего звена между различными центрами (странами, регионами) и требует новых подходов к их взаимодействию с принимающими государствами. Полицентричность характеризуется стремлением государств к гармоничному развитию на основе собственной идентичности, при условии сохранения государственного суверенитета, где одним из императивов является обеспечение технологического суверенитета. Технологический суверенитет подразумевает производство на своей территории критически важных товаров, включая парфюмерно-косметическую продукцию.

Следовательно, вместо открытия российского рынка для всех желающих иностранных инвесторов, представляется целесообразным, отталкиваясь от целей и задач государственного развития, привлекать инвестиции именно в те отрасли, где они, действительно, необходимы для достижения государственных целей и задач. При этом необходимо учитывать существование ТНК, продолжающих деловую активность на территории нашей страны, а также ТНК, впервые начинающих свои операции, либо стремящихся возобновить свою деятельность.

Это позволяет сформулировать следующие пути совершенствования политического взаимодействия российского государства и иностранных ТНК в условиях современных вызовов и угроз:

- Осуществлять взаимодействие с использованием модели государственного дирижизма на основе индивидуального подхода к конкретной ТНК, исходя из степени заинтересованности государства в сотрудничестве с ней.
- Производить системную оценку потенциального вклада инвестиционных проектов иностранных ТНК в достижение целей социально-экономического развития Российской Федерации, на основе которой классифицировать

инвестиционные проекты на разрешенные и неразрешенные к реализации на территории Российской Федерации, а также дифференцировать разрешенные к реализации проекты по степени приоритетности.

- По результатам оценки деятельности иностранных ТНК на территории Российской Федерации в период интенсификации санкций и внешнего давления, дифференцировать иностранные ТНК на группы, сотрудничество с которыми осуществлять посредством использования различных форм взаимодействия (ГЧП, СП, специальные инвестиционные соглашения).
- Определять условия сотрудничества (доступные ТНК преференции, либо выполнение ими дополнительных условий) с учетом современного состояния развития отечественной отрасли, приоритетности инвестиционных проектов, а также результатов оценки деятельности ТНК на территории Российской Федерации в период интенсификации санкций и внешнего давления.

Для оценки инвестиционных проектов иностранных ТНК целесообразно задействовать разработанную в рамках данного исследования систему из десяти критериев, позволяющую комплексно оценить потенциальное влияние на социально-экономическое развитие Российской Федерации. Данными критериями являются: обеспечение трансфера приоритетных технологий, обеспечение роботизации производств, формирование высокопроизводительных рабочих мест, экспортный потенциал инвестиционного проекта, обеспечение локализации компонентной базы, инвестирование в НИОКР, экологическая безопасность производств, соблюдение требований в области охраны труда и социальных гарантий сотрудников, совершенствование профессиональной подготовки российских специалистов, поддержка социальных проектов в регионе присутствия. Авторское видение значимости данных критериев лежит в основе матрицы оценивания потенциального вклада инвестиционных проектов иностранных ТНК в достижение целей социально-экономического развития Российской Федерации.

Использование данной матрицы позволяет ранжировать инвестиционные проекты на разрешенные и неразрешенные к реализации, а также дифференцировать разрешенные проекты по степени приоритетности.

Выбор конкретного политико-управленческого инструментария при взаимодействии с ТНК следует осуществлять не только на основании оценивания инвестиционного проекта, но и с учетом важности российского рынка для ТНК, а также ценностных ориентиров корпорации, о которых можно судить посредством анализа политического поведения ТНК в период интенсификации санкций и внешнего давления. Оценка деятельности иностранных ТНК в данный период может быть произведена с использованием разработанной балльно-рейтинговой системы. На основании всестороннего анализа политического поведения ТНК, данная система позволяет подразделять корпорации на дружественные, нейтральные и недружественные для применения различных условий, преференций и механизмов взаимодействия с ними.

Современное состояние развития отечественной парфюмерно-косметической отрасли характеризуется следующими особенностями:

- Наличие широкого спектра отечественных производственных технологий и научно-исследовательских разработок.
- Сложная институциональная среда, обусловленная особой конфигурацией бизнес-акторов (отечественные производители, продолжающие деловую активность иностранные ТНК, отечественные компании, ставшие собственниками производственных активов иностранных ТНК, покинувших российский рынок).

Отраслевые особенности обуславливают следующие рекомендации по совершенствованию взаимодействия российского государства и иностранных парфюмерно-косметической ТНК в условиях современных вызовов и угроз:

- Ограничение допускаемых к реализации инвестиционных проектов иностранных ТНК только высокоприоритетными проектами, способными оказывать наибольший положительный эффект на социально-экономическое развитие нашей страны.
- Смягчение мер государственного регулирования в отношении дружественных иностранных ТНК, продолжающих деятельность на территории Российской Федерации.

Внедрение предложенных рекомендаций позволит российскому государству не только взаимодействовать с ТНК именно в тех отраслях, в которых это необходимо для целей государственного социально-экономического развития, но и минимизировать связанные с этим риски, посредством применения таргетированных политико-управленческих воздействий.

Следовательно, при условии, что взаимодействие с иностранными ТНК будет вносить необходимый вклад в достижение целей социально-экономического развития Российской Федерации, государство будет предоставлять ТНК возможность работать на нашем рынке, извлекая при этом прибыль, а также содействовать освоению ими новых рынков сбыта (например, рынки стран постсоветского пространства, рынки дружественных стран), участвуя в разработке экспортных стратегий для продукции производимой на территории нашей страны. Высокая заинтересованность государства во взаимодействии с конкретной ТНК может выражаться в предоставлении такой корпорации дополнительных привилегий в виде льгот, возможности работы на территориях с преференциальными режимами и проч. Все это будет способствовать усилению экономического потенциала и политического влияния ТНК.

Таким образом, взаимодействие института российского государства и иностранных ТНК в парфюмерно-косметической отрасли целесообразно осуществлять в виде транзакции «рынок в обмен на технологии», что соответствует

гипотезе настоящего исследования. При этом использование разработанных в рамках исследования рекомендаций позволит определить оптимальный политико-управленческий инструментарий взаимодействия с ТНК в конкретной отрасли, с учетом уровня развития отрасли, стоящих перед ней задач и приоритетов, а также особенностей конфигурации бизнес-акторов.

Список использованной литературы

Нормативные правовые акты и документы:

1. «Соглашение о единых принципах и правилах технического регулирования в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации» (Заключено в г. Санкт-Петербурге 18.11.2010).
2. Рекомендательный Перечень непродовольственных товаров, утвержденный распоряжением Правительства РФ от 27.03.2020 N 762-р.
3. ГОСТ Р 71726-2024 «Трансфер технологий. Методические указания по оценке уровня готовности технологий (TRL)».
4. ГОСТ Р 71727-2024 «Трансфер технологий. Методические указания по оценке уровня рыночной готовности (CRL)».
5. ГОСТ Р 71728-2024 «Трансфер технологий. Методические указания по оценке уровня производственной готовности (MRL)».
6. ГОСТ Р 71729-2024 «Трансфер технологий. Методические указания по оценке уровня инвестиционной готовности (IRL)».
7. План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивости развития экономики в условиях ухудшения ситуации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции от 17 марта 2020 г. № 2182п-П13.
8. Система обеспечения законодательной деятельности Государственной Думы РФ. Законопроект № 104796–8 «О внешней администрации по управлению организацией». Электронный ресурс: Режим доступа: URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/104796-8> (дата обращения: 20.06.2025).
9. Стратегия развития парфюмерно-косметической промышленности Российской Федерации на период до 2030 года и плановый период до 2035 года (проект). 24.02.2022. Электронный ресурс. Режим доступа: URL: <https://acgi.ru/upload/idoocs/%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%20%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%B8%20%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%8F%20%D0%9F%D0%9A%D0%9F.pdf> (дата обращения: 20.06.2025).
10. Федеральный закон от 24.06.1998 № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» (с изм. и доп.).
11. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании».
12. Решение Комиссии Таможенного союза от 23.09.2011 № 799 «О принятии технического регламента Таможенного союза «О безопасности парфюмерно-косметической продукции» (вместе с «ТР ТС 009/2011. Технический регламент Таможенного союза. О безопасности парфюмерно-косметической продукции»).

13. Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации».

14. Письмо Минэкономразвития России от 23.03.2020 № 8952-РМ/Д18и «О перечне системообразующих организаций» (вместе с «Перечнем системообразующих организаций российской экономики», утв. протоколом заседания Правительственной комиссии по повышению устойчивости развития Российской экономики от 20.03.2020 г. № 3).

15. Перечень системообразующих предприятий Тульской области. 26.10.2020 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://econom.tularegion.ru/press_center/meropriyatiya/perechen-sistemoobrazuyushchikh-predpriyatiy-tulskoy-oblasti/?ysclid=m47enudnfl793052262 (дата обращения: 20.06.2025).

16. Распоряжение Правительства РФ от 13.05.2021 № 1230-р «Об утверждении перечня иностранных государств, совершающих недружественные действия в отношении Российской Федерации, граждан Российской Федерации или российских юридических лиц, в отношении которых применяются меры воздействия (противодействия), установленные Указом Президента РФ от 23.04.2021 N 243 «О применении мер воздействия (противодействия) на недружественные действия иностранных государств» с указанием количества физических лиц, которые находятся на территории Российской Федерации и с которыми дипломатическими представительствами и консульскими учреждениями, представительствами государственных органов и государственных учреждений указанных государств могут быть заключены трудовые договоры, договоры на предоставление труда работников (персонала) и иные гражданско-правовые договоры, на основании которых возникают трудовые отношения с физическими лицами, находящимися на территории Российской Федерации».

17. Указ Президента РФ от 02.07.2021 № 400 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».

18. Постановление Правительства РФ от 12.03.2022 № 353 «Об особенностях разрешительной деятельности в Российской Федерации».

19. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 19.04.2022 № 66 «Об установлении ставок ввозных таможенных пошлин Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза в отношении отдельных товаров, ввозимых на таможенную территорию Евразийского экономического союза в целях обеспечения устойчивости экономик государств - членов Евразийского экономического союза».

20. Приказ Минпромторга России от 19.04.2022 № 1532 «Об утверждении перечня товаров (групп товаров), в отношении которых не применяются положения подпункта 6 статьи 1359 и статьи 1487 Гражданского кодекса Российской Федерации при условии введения указанных товаров (групп товаров) в оборот за

пределами территории Российской Федерации правообладателями (патентообладателями), а также с их согласия».

21. Указ Президента РФ от 04.05.2022 № 254 «О временном порядке исполнения финансовых обязательств в сфере корпоративных отношений перед некоторыми иностранными кредиторами».

22. Решение Совета директоров Банка России от 21.11.2022 «Об установлении режима счетов типа «С» для проведения расчетов и осуществления (исполнения) сделок (операций), на которые распространяется порядок исполнения обязательств, предусмотренный Указом Президента Российской Федерации от 5 марта 2022 года № 95 «О временном порядке исполнения обязательств перед некоторыми иностранными кредиторами»

23. Постановление Правительства РФ от 07.12.2022 № 2240 «Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин в отношении отдельных товаров, страной происхождения которых являются государства и территории, предпринимающие меры, которые нарушают экономические интересы Российской Федерации».

24. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

25. Постановление Правительства РФ от 15.04.2023 № 603 «Об утверждении приоритетных направлений проектов технологического суверенитета и проектов структурной адаптации экономики Российской Федерации и Положения об условиях отнесения проектов к проектам технологического суверенитета и проектам структурной адаптации экономики Российской Федерации, о представлении сведений о проектах технологического суверенитета и проектах структурной адаптации экономики Российской Федерации и ведении реестра указанных проектов, а также о требованиях к организациям, уполномоченным представлять заключения о соответствии проектов требованиям к проектам технологического суверенитета и проектам структурной адаптации экономики Российской Федерации».

26. Указ Президента РФ от 16.07.2023 № 520 «О внесении изменений в перечень движимого и недвижимого имущества, ценных бумаг, долей в уставных (складочных) капиталах российских юридических лиц и имущественных прав, в отношении которых вводится временное управление, утвержденный Указом Президента Российской Федерации».

27. Приказ Минпромторга от 24 мая 2023 г. № 1869 «Об утверждении Плана мероприятий по импортозамещению в отрасли парфюмерно-косметической промышленности и товаров бытовой химии Российской Федерации».

28. Постановление Правительства РФ от 27.12.2023 № 2317 «О внесении изменения в постановление Правительства Российской Федерации от 7 декабря 2022 г. № 2240».

29. Указ Президента РФ от 28.02.2024 № 145 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации»

30. Постановление Правительства РФ от 17.04.2024 № 500 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 7 декабря 2022 г. № 2240».

31. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 04.10.2024) «О защите конкуренции».

32. Постановление Правительства РФ от 30.11.2024 № 1681 «Об утверждении Правил маркировки средствами идентификации отдельных видов парфюмерно-косметической продукции и товаров бытовой химии, упакованных в потребительскую упаковку, и особенностях внедрения государственной информационной системы мониторинга за оборотом товаров, подлежащих обязательной маркировке средствами идентификации, в отношении отдельных видов парфюмерно-косметической продукции и товаров бытовой химии, упакованных в потребительскую упаковку».

33. Федеральный закон от 28.12.2024 № 523-ФЗ «О технологической политике в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

34. Постановление Правительства РФ от 30.12.2024 № 1989 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 7 декабря 2022 г. № 2240».

Литература на русском языке:

35. «Экономическая теория государства: новая парадигма патернализма / под ред. А.Я. Рубинштейна, А.Е. Городецкого, Р.С. Гринберга. – СПб.: Алетейя, 2020. – 424 с.

36. GR-менеджмент бизнес-организаций в современной России. Комплексный анализ и прикладные технологии: Монография / М.Д. Бондарев, А.А. Дегтярев, А.А. Ляликов; ред. А.А. Дегтярев, А.С. Тетерюк. – М.: Прометей, 2024. – 386 с.

37. *Афанасьев А.А.* Технологический суверенитет как научная категория в системе современного знания. Экономика, предпринимательство и право. – 2022. – Т. 12, № 9. – С. 2377–2394.

38. *Афанасьев М.Н.* Невыносимая слабость государства : [очерки нац. полит. теории] / М. Афанасьев. – М.: РОССПЭН, 2006. - 271 с.

39. *Бакун Л.А.* Группы в политике. К истории развития американских теорий / Л.А. Бакун // Полис. Политические исследования. – 1999. – № 1. – С. 162–167.

40. *Бек У.* Что такое глобализация? Ошибки глобализма-ответы на глобализацию / Ульрих Бек; Пер. с нем. А. Григорьева и В. Седельника. – М. : Прогресс-традиция, 2001. - 303 с.

41. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. – М.: «Медиум», 1995. – 323 с.
42. Берлин А.Л., Григор Г.Э. Корпоративный лоббизм: Теория и практика / А. Д. Берлин, Г. Э. Григор. – М.: Издательский дом Международного университета, 2005. – 200 с.
43. Бессонова О.Э. Рынок и раздаток в российской матрице: от конфронтации к интеграции / О. Э. Бессонова. – М.: Политическая энциклопедия, 2015. – 150 с.
44. Блок Ф. Роли государства в хозяйстве / Фрэд Блок // Экономическая социология. – 2004. Т.5. – №2. – С. 37–56.
45. Блумер Г. Социологические импликации мышления Джорджа Герберта Мида. В сб. Интеракционизм в американской социологии и социальной психологии первой половины XX века: Сб. переводов / РАН. ИНИОН. Центр социол. научн.-информ. исследований. Отд. социологии и социал. психологии; Сост. и переводчик В. Г. Николаев; Отв. ред. Д. В. Ефременко. – М., 2010. – 322 с. – С.281-299.
46. Братченко Л.Б., Гольдшлегер Л.Д. Совместные предприятия (Новый механизм внешнеэкономической деятельности). М.: Знание, 1989. — 64 с.— (Новое в жизни, науке, технике. Сер. «Практика социалистического хозяйствования»; № 3).
47. Бро Ф. Политология : [Перевод] /Бро Ф., С. 42. М. 1992.
48. Бурдьё П. Дух государства: генезис и структура бюрократического поля. Электронный ресурс. Режим доступа: URL: <http://bourdieu.name/content/burde-duh-gosudarstva-genezis-i-struktura-bjurokraticheskogo-polja> [дата обращения: 20.06.2025].
49. Бурдьё П. О государстве: курс лекций в Коллеж-де-Франс (1989–1992) / П. Бурдьё; (ред.-сост. П. Шампань, Р. Ленуар, Ф. Пупо, М.-К. Ривьер); пер. с фр. Д. Кралечкина и И. Кушнаревой; предисл. А. Бикбова. – М. : Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2016. – 720 с.
50. Бурдьё П. Социальное пространство: поля и практики / П. Бурдьё; отв. ред. перевода, сост. Н. А. Шматко. – СПб.: Алетейя, 2014. – 576 с.
51. Вартумян А.А. К вопросу о деятельности транснациональных элит в России: исторический аспект. Вопросы элитологии. 2020. No 1. История элитологии и элитология истории. С. 93–109.
52. Гегель Г.В.Ф. Лекции по философии истории. СПб.: Наука, 1993, 2000. - 480 с.
53. Гегель Ф. Энциклопедия философских наук. В 3 т. Т. 3. Философия духа. М., 1977. С. 343–350.
54. Гельвеций Кл. Сочинения: В 2 т. Т. 1. М., 1973. С. 186–187.
55. Гидденс Э. Ускользящий мир: как глобализация меняет нашу жизнь. М.: Весь Мир, 2004. – 116 с.
56. Гладенкова Т.А. Территориальное развитие парфюмерно-косметической промышленности стран мира в постиндустриальную эпоху. Дисс. ... канд. Географических наук. М. – 2020. - 219 с.

57. *Глузман С.А.* Ментальное пространство России / С. А. Глузман. – СПб.: Алетейя, 2022. – 332 с.
58. *Голдовский А.П.* Зарождение теории формирования системы представительства интересов групп давления // Экономические науки. – 2009. – № 57. – С. 64–65.
59. *Городецкий А.Е.* Государство и институциональный императив / *Urbi et orbi* под общ. ред. Р. С. Гринберга, А. Я. Рубинштейна: в 4 т. Т. 4. Институты современной экономики / под ред. А. Е. Городецкого. – СПб.: Алетейя, 2015. – С. 301–319;
60. *Горячева Т.В., Мызрова О.А.* Роль и место технологического суверенитета в обеспечении устойчивости экономики России. Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2023. – Т. 23, № 2. – С. 134–145.
61. Государственная инвестиционная политика в условиях внешних санкций и оттока иностранного капитала с российского рынка / А.А. Халяпин, М.С. Косян, Д.Д. Давидюк, Д.А. Шульченко // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 5(154). – С. 328–333.
62. *Гофман А.Б.* Традиции и инновации в современной России. Социологический анализ взаимодействия и динамики. М. : РОССПЭН, 2008. - 543 с.
63. *Гранин Ю.Д.* Глобализация, нации и национализм. История и современность : монография / Ю. Д. Гранин. — М.: Директ-Медиа, 2022. — 400 с.
64. *Гранин Ю.Д.* Государство модерна : национальный и социальный векторы эволюции : монография / Ю. Д. Гранин; Российская академия наук, Институт философии. – М. : Академический проект, 2021. – 370 с.
65. *Грейф А.* Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли / пер. с англ. И. Кушнарева; вступит. ст. М. Юдкевич; — М.: Изд. дом ВШЭ, 2013. - 536 с. - с. 72.
66. *Гуссерль Э.* Идея феноменологии: Пять лекций. 3-е изд., испр. и перераб. / Э. Гуссерль; пер. с нем. и прилож. Н. А. Артеменко; вступ. ст. М. А. Белоусова. – СПб.: ИЦ «Гуманитарная Академия», 2018. – 320 с.
67. *Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество. М.: ООО «Издательство АСТ», 2004. С. 123–124.
68. *Деррида Ж.* «Голос и феномен» и другие работы по теории знака / Ж. Деррида. – СПб.: Алетейя, 2017. – 208 с.
69. *Джессоп Б.* Государство: прошлое, настоящее и будущее. / Б. Джессоп; пер. с англ. С. Моисеева; под науч. ред. Д. Карасева. – М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2019. – 504 с.
70. *Дискин И.Е.* Институты: загадка и судьба. М.: Политическая энциклопедия, 2016. – 302 с.
71. *Дискин И.Е.* Консервативная модернизация. Москва : Политическая энциклопедия, 2021. - 345 с.

72. Долгопятова Т.Г., Ивасаки И., Яковлев А.А. Российский бизнес 20 лет спустя: путь от социалистического предприятия к рыночной фирме // Мир России. Социология. Этнология. – 2009. – Т. 18, № 4. – С. 89–114.
73. Долфсма В. Провалы государства : общество, рынки и правила/ перевод с англ. Ю. Каптуревского ; под научной редакцией Д. Кадочникова. – М.: Изд. Инст. Гайдара, 2017. – 252 с.
74. Дуглас М. Как мыслят институты / Мэри Дуглас; пер. с англ. А. М. Корбута. – М.: Элементарные формы, 2020. – 250 с.
75. Дюверже М. Политические партии / Пер. с франц. - М.: Академический Проект, 2000. - 538 с.
76. Дюргейм Э. О разделении общественного труда/Пер. с фр. А. Б. Гофмана, примечания В. В. Сапова - М.: Канон, 1996. С. 5—38.
77. Евсюков А.А. Влияние транснациональных корпораций на мировые политические процессы в условиях современного геополитического противостояния: дисс. ... канд. пол. наук. М – 2022, 225 с.
78. Еллинек Г. Общее учение о государстве / Г. Еллинек; вступительная статья докт. юрид. наук, проф. И. Ю. Козлихина. – СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2004. – 752 с.
79. Ефанова И. От Лиссабона до Владивостока // Стандарты и качество. – 2014. – № 3. – С. 46–49.
80. Завьялов В.Т. Особенности политических процессов в современной России: цивилизационный контекст / В. Т. Завьялов. – М.: Политическая энциклопедия, 2014. – 166 с.
81. Зайцев С.Ю. Модели взаимодействия транснациональных корпораций (ТНК) и современного государства: дисс. ... канд. пол. наук. СПб – 2018. 338 с.
82. Зомбарт В. Идеалы социальной политики // Избранные работы. – М.: Изд. Инст. Гайдара, 2016. – 488 с.
83. Ильичева Л.Е. Государство, бизнес, общество в России: модели взаимодействия на современном этапе // Россия в XXI веке: Политика. Экономика. Культура / Под ред. Л. Е. Ильичевой, В. С. Комаровского. – М. : Изд-во «Аспект Пресс», 2016. – С. 403-409.
84. Ильичева Л.Е., Лапин А.В. Ценностные и социальные детерминанты устойчивого развития российских регионов в эпоху глобальной цивилизационной деформации // Москва : Издательство Проспект, 2022. – 344 с.
85. Институты государственного управления в контексте стратегических вызовов российской экономики: монография / под ред. И. И. Смотрицкой, С. В. Козловой. – СПб.: Алтейя. – 270 с.
86. Капустина Л.М., Фальченко О.Д. Транснациональные корпорации: роль в экономическом развитии России. – Екатеринбург : Уральский государственный экономический университет, 2015. – 164 с.

87. *Карев Д.А.* К вопросу о сохранении суверенитета в эпоху цифровизации. ПРАВО И ГОСУДАРСТВО: теория и практика. 2023. № 1(217) с. 32–34.

88. *Каспэ С.И.* Империя и модернизация: Общая модель и российская специфика. – М.: РОССПЭН, 2001. – 256 с.

89. *Кирицнер И.* Конкуренция и предпринимательство / Израэл Кирицнер; пер. с англ. А. В. Куряева и Д. Бабушкина под ред. А. В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2010. – 272 с.

90. *Кисель К.Ю.* Современные модели взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти. Дисс. ... канд. пол. наук. Москва: 2013. – 176 с.

91. *Клайн Г.* Источники силы: как люди принимают решения / Гэри Клайн; перевод с английского Д. Кралечкина. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2020. – 480 с.

92. *Клычков А.Е.* Институционализация взаимодействия парламентских партий в процессе формирования региональных органов исполнительной власти в современной России. Дисс. ... канд. пол. наук. Орел: 2020. – 212 с.

93. *Кокошин А.А.* Реальный суверенитет в современной мирополитической системе. Ин-т проблем междунар. безопасности Рос. Акад. наук, Фак. мировой политики Моск. гос. ун-та им. М. В. Ломоносова. – М., 2005. – 70 с.

94. *Колодко Г.В.* Глобализация и перспективы развития постсоциалистических стран. Минск.: изд-во ЕГУ. – 200 с.

95. *Кондратьев В.* Сражение за ТНК. ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ / № 3 (119) 2012. С. 46–49.

96. *Кочарян М.Т.* Поль Гольбах. — М.: Мысль, 1978.

97. *Кочетков А.П.* Транснациональные элиты в глобальном мире / А.П. Кочетков. - Москва : Аспект Пресс, 2020. - 208 с.

98. *Краснов М.А.* Конституционно-правовой механизм выработки экономической политики России // Право. Журнал Высшей школы экономики. – 2012. – № 3. – С. 62–80.

99. *Крюкова К.В.* Транснациональные корпорации в системе политического лоббирования в современной России. дисс. ... канд. пол. наук. СПб – 2011. –173 С.

100. *Ланцов С.А.* Модернизация России: исторический опыт и современные проблемы // Модернизация и политика: традиции и перспективы России : Политическая наука: Ежегодник 2011 / Российская ассоциация политической науки. – Москва: Издательство "Политическая энциклопедия", 2011. – С. 116–138.

101. *Лалин А.В.* Взаимодействие государства и бизнес-корпораций в процессе модернизации российской экономики: политологический анализ : дисс. ... канд. пол. наук. Москва, 2012. – 190 с.

102. *Лалин А.В., Ильичев М.В.* Моделирование социально-политических и экономических процессов в регионе: агентаориентированный подход. Власть. 2024. Т. 32. № 3. С. 62–77.

103. *Латина Н.Ю.* Бизнес и власть в регионах: новые параметры взаимодействия // Россия и современный мир. – 2004. – № 4. – С. 56–59.

104. *Лахман Р.* Государства и власть / Ричард Лахман; перевод с английского М. Дондуковского; под научной редакцией И. Чубарова. – М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2021. – 352 с.

105. *Маритен Ж.* Человек и государство / Жак Маритен; пер. с англ. Т. Лифинцевой. – М.: Идея-Пресс, 2000. – 196 с.

106. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения: В 39 т. Т. 2. М., 1955.

107. *Мартинелли А.* Глобальная модернизация : переосмысляя проект современности / Альберто Мартинелли; [пер. с англ. под общ. ред. А. В. Резаева] ; СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 2006. – 227 с.

108. *Матвеев Ю.И.* Модернизация: теория и современность // Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки. – 2012. – № 1–1. – С. 153–164.

109. *Матело С.С., Самойлов А.А., Шубейкина Я.В., Садыкова Э.А.* Парфюмерно-косметическая отрасль России в контексте импортозамещения// Всероссийский экономический журнал ЕСО. – 2023–№53 – С. 121–136.

110. *Махова А.В., Донченко Л.С.* Анализ динамики показателей качества непродовольственной продукции на потребительском ранке России с 2012 по 2016 г. // Наука без границ. 2018. № 8 (25). С. 10–14.

111. *Маццукато М.* Предпринимательское государство: развеем мифы о государстве и частном секторе / Марианна Маццукато; пер. с англ. М. Добряковой. – М.: Изд. дом ВШЭ, 2023. – 360 с.

112. *Марло-Понти М.* Феноменология восприятия / М. Марло-Понти; пер. с фр. под ред. И. С. Вдовиной, С. Л. Фокиной. – СПб.: «Ювента», 1999. – 608 с.

113. *Мид Дж. Г.* Философия настоящего [Текст] / под ред. А. И. Мерфи; предисл., введ. А. И. Мерфи; вступит. слово Дж. Дьюи; пер. с англ. В. Г. Николаева, В. Я. Кузьмина (доп. очерк IV); под науч. ред. В.Г. Николаева; закл. ст. В. Г. Николаева; М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2014. — 272 с. —с. 237–272.

114. *Молчанов К.В.* Феноменология капитализма / К. В. Молчанов. – М.: КРАЙ, Центр общественных связей при МГУ им. М. В. Ломоносова, 2002. – 176 с.

115. *Наумов С.В.* Основы теоретического исследования экономического пространства / С. В. Наумов. – М.: Издательство «Весь мир», 2019. – 192 с.

116. *Нездюров А.Л.* Общественное участие – теоретические и практические аспекты. Технологии общественного участия и межсекторного социального партнерства. Методическое пособие / под ред. М.Б. Горного – СПб.: Норма, 2013. - 96 с.

117. *Никовская Л.И., Скалабан И.А.* Гражданское участие: особенности дискурса и тенденции реального развития. – Полис. Политические исследования. 2017. № 6. С. 43–60.

118. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.

119. *Нуреев Р.М.* Россия: особенности институционального развития: монография / Р. М. Нуреев. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2020. – 448 с.

120. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики / Вальтер Ойкен; пер. с нем. общ. ред. Л.И. Цедилина и К. Херрманн-Пилата, вст. сл. О. Р. Лациса. – М.: «Прогресс», 1995. – 496 с.

121. *Окунев И.Ю.* Основы пространственного анализа: монография. 2-е изд., перераб. и доп. / И. Ю. Окунев. – М.: Издательство «Аспект Пресс», 2023. – 255 с.

122. *Олсон М.* Логика коллективных действий: общественные блага и теория групп; пер. с англ. Е. Окороченко; науч. ред. Р. Нуреев. – М.: Фонд экономической инициативы, 1995. – 174 с. – с. 27–55.

123. *Павроз А.В.* Группы интересов и лоббизм в политике: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2006. – 186 с.- с. 85.

124. *Панов П.В.* Институты, идентичности, практики: теоретическая модель политического порядка / П. В. Панов. – М.: РОССПЭН, 2011. – 230 с.

125. *Папэ Я.Ш.* Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг. - М. : ВШЭ, 2009. — 423 с.

126. *Пеппер Дж.* Procter & Gamble: путь к успеху в России. пер с англ. под ред. В. К. Дерманова; С-Петербур. гос. ун-т. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2013. – 360 с.

127. *Пеппер Дж.* Что действительно важно: служение, лидерство, люди и ценности/Дж. Пеппер ; пер. с англ. – 2 изд. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2011. – 376 с.

128. *Перегудов С.П.* Группы интересов и российское государство / С. П. Перегудов, Н. Ю. Лапина, И. С. Семененко. – М.: Эдиториал УРСС, 1999. – 352 с.;

129. Перегудов С.П. Крупная корпорация как субъект публичной политики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. С. 7–13.

130. *Петров М.Н., Филиппов Я.С.* Технологический суверенитет: основные принципы концепции национальной научно-технологической безопасности. Вопросы инновационной экономики. – 2023. - № 3. - С. 1185–1198.

131. *Петрова А.М.* Анализ и тенденции мирового рынка парфюмерно-косметической продукции // Наука без границ. 2018. № 2 (19). С. 29–31.

132. *Петрушкевич Е.Н.* Развитие ПИИ-политики в странах мировой экономики: этапы, тенденции и особенности // Научные труды Белорусского государственного экономического университета / Главный редактор: В. Н. Шимов; Минск : БГЭУ, 2018. – С. 367–374.

133. *Плеханов Г.В.* Избранные философские произведения. – М.: Госполитиздат, 1956. – Т. 1. – 845 с.

134. *Пушкарева Г.В.* Политическое пространство: проблемы теоретической концептуализации. – Полис. Политические исследования. 2012. Т.21. № 2. С. 166–176;
135. *Пушкарева Г.В.* Политическое пространство // Политология. Новый лексикон /под ред. А. И. Соловьева. – М.: Издательство «Аспект Пресс», 2023. – С. 204–214.
136. *Расторгуев С.В.* Власть и бизнес: модели взаимодействия: учебник/С.В. Расторгуев. – Москва: КНОРУС, 2021- С.22-23.
137. *Рашкофф Д.* Корпорация «Жизнь»: как корпоративизм завоевал мир и как нам получить его обратно; пер. с англ. К. Минковой. – СПб.: Крига, 2017. – 440 с.
138. *Родстайн Б.* Политические институты: общие проблемы // Политическая наука: новые направления / пер. с англ. М.М. Гурвица, А.Л. Демчука, Т.В. Якушевой. под ред. Р. Гудина и Х.-Д. Клингеманна. Научный редактор русского издания Е.Б. Шестопал. – М.: Вече, 1999. – С.149-180.
139. *Романова Т.А.* Транснациональный разрыв. Россия в глобальной политике. 2022. Т. 20. № 5. С. 79–97.
140. *Сакс Дж.Д.* Эпоха глобализации: география, технологии, институты / Пер. с англ. Н. Проценко. – М.: Изд-во Инст. Гайдара, 2022. – 363 с.
141. *Свитальский П.А.* Путь к Пангее: международная политика в эпоху «глобализационной конвергенции». М.: Московская школа гражданского просвещения, 2013. —200 с.
142. *Семенов И С.* Мир до и после 2020 года: государство перед вызовами кризисного развития// Государство в политической науке и социальной реальности XXI века. Отв. редактор Семенов И. С. М.: – Издательство «Весь Мир», 2020. – 385 с.
143. *Середкина Д.Д.* Перспективы укрепления экономической безопасности парфюмерно-косметической промышленности в условиях санкционного давления. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://edtrj.ru/article/17-05-23> (дата обращения: 20.06.2025).
144. Словарь иностранных слов, вошедших в состав русского языка. Чудинов А.Н., 1910.
145. *Соловьев А.И.* Государство: смыслы и образы // Государство в политической науке и социальной реальности XXI века. Отв. редактор Семенов И.С. М.: – Издательство «Весь Мир», 2020. – 385 с.
146. *Соловьев А.И.* Страничка главного редактора / А. И. Соловьев // Модернизация и политика: традиции и перспективы России : Политическая наука: Ежегодник 2011 / Российская ассоциация политической науки. – М. : РОССПЭН, 2011. – С. 5–6.
147. *Стиглер Дж.Дж.* Гражданин и государство : эссе о регулировании; пер. с англ. Н.В.Автономовой. – М.: Изд. Инст. Гайдара, 2017. – 329 с.

148. *Сургуладзе В.Ш.* Маркетинговые инструменты на службе транснациональных корпораций: глобальный брендинг как элемент «мягкой силы». Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2016. №1(21). С. 37–44.
149. *Сургуладзе В.Ш.* Эволюция восприятия и интерпретации суверенитета в условиях деглобализации и формирования полицентричного мирового порядка. Власть. - 2025. - №1. - С. 129–140.
150. *Танимов О.В.* Экономический и технологический суверенитет: соотношение понятий. Хозяйство и право. – 2024. - №9. - С. 13–28.
151. *Тетерюк А.С.* Особенности стратегии и тактики воздействия транснациональных корпораций на принятие отраслевых государственных решений в современной России (на примере фармацевтической отрасли): дисс. ... канд. пол. наук. М. – 2020. - 241 с.
152. *Тилли Ч.* Принуждение, капитал и европейские государства. 990–1992 гг. / Пер. с англ. Менской Т.Б. М.: Изд. дом «Территория будущего», 2009. - 328 с.
153. *Толстых В.И.* Россия эпохи перемен. М.: РОССПЭН, 2012. – 367 с.;
154. *Уткин А.И.* Глобализация: процесс и осмысление. Москва : Логос, 2001. – 253 с.
155. Федералист. Политические эссе А. Гамильтона, Дж. Мэдисона и Дж. Джея. М.: Издательская группа «Прогресс» - «Литера», 1993. С. 78–82.
156. *Федотова В.Г.* Хорошее общество. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://vuzdoc.ru/125925/sotsiologiya/horoshee_obschestvo (дата обращения: 30.06.2025).
157. *Флигстин Н., Макадам Д.* Теория полей / Н. Флигстин, Д. Макадам; пер. с англ. Е. Б. Головляницыной; под. науч. ред. В. В. Радаева. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2022. – 464 с.
158. *Хаирова С.М., Пильник Н.Б.* Анализ динамики качества непродовольственных товаров, реализуемых на российском рынке // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 5–2. – С. 428–432.
159. *Хейфец Б.А., Чернова В.Ю.* Глобальные ТНК в России в условиях импортозамещения // Россия и современный мир. РОССИЯ ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА. 2018. – № 4.-С.30-45.
160. *Хиллман А.Л.* Государство и экономическая политика : возможности и ограничения управления; пер. с англ. под науч. ред. В. В. Бусыгина, М. И. Левина. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. – 878 с.
161. *Хиршман А.О.* Страсти и интересы: политические аргументы в пользу капитализма до его триумфа / А. О. Хиршман; пер. с англ. Д. Уэланера. – М.: Изд. Инст. Гайдара, 2012. – 200 с.
162. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон; пер. с англ. М. Я. Каждана. – М.: Изд. «Дело», 2003. – 464 с.

163. *Шмитт К.* Государство: право и политика / Карл Шмитт; пер. с нем. и вступ. ст. О. В. Кильдюшова; сост. В.В. Анашвили, О.В. Кильдюшов. – М.: Изд. дом Территория будущего, 2013. – 448 с.
164. *Шмитт К.* Понятие политического / Карл Шмитт / пер. с нем., под ред. А. Ф. Филипова. – СПб.: Наука, 2016. – 568 с.
165. *Шуленина Н.В., Ваяс Д.А.* История, политика и практика государственно-частного партнерства. Вестник РУДН, серия Политология, 2012, № 3. С. 71–79.
166. *Шульга Е.Н.* Символический интеракционизм и проблема понимания// Философия науки. – 2012. – т. 17. No. 1. – с. 113–127.
167. *Шюц А.* Избранное: Мир, светящийся смыслом / А. Шюц; пер. с нем. и англ. В.Г. Николаева, С.В. Ромашко, Н.М. Смирновой. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН»), 2004. – 1056 с.
168. *Эггертсон Т.* Несовершенные институты. Возможности и границы реформ / Трауинн Эггертсон; пер. с англ. М. Маркова и А. Лащева; под науч. ред. Д. Раскова. – М.: Изд-во Инст. Гайдара, 2022. – 480 с.
169. *Эльстер Юн.* Кислый виноград. Исследование провалов рациональности / Юн Эльстер; пер. с англ. И. Кушнаревой; науч. ред. перевода А. Морозов. – М.: Изд-во Инст. Гайдара, 2018. – 296 с.
170. *Юдин Н.О.* Гуманитарное влияние транснациональных компаний в мировой политике. дисс. ... канд. пол. наук. М – 2021, С. 236.
171. *Якимец В.* Социальная реформа в России в конце XX века: виды деятельности, нормативно-правовая база для взаимодействий. Межсекторные взаимодействия в России: методология, технологии, правовые нормы, механизмы, примеры. Настольная книга – 1999, авторы-составители Н.Хананашвили, В.Якимец. Москва, 2000. – 185 с. – с. 7–20.
172. *Яковенко И.Г.* «Российское государство: национальные интересы, границы, перспективы». М.: Изд-во Новый хронограф, 2008. – 320 с.
173. *Ясаи Э. Де.* Государство; пер. с англ. Г. Покатовича под ред. Ю. Кузнецова. — М.: ИРИСЭН, 2008. 410 с.

Литература на иностранных языках:

174. *Badukina K., Korol N., Yaroshenko A.* Study of the Reaction of Stock Markets to the Cancel Culture Phenomenon in Relation to Russia. Journal of Corporate Finance Research. 18(2): 104-115. <https://doi.org/10.17323/j.jcfr.2073-0438.18.2.2024.104-115>.
175. *Balyuk T., Fedyk A.* Divesting Under Pressure: U.S. Firms' Exit in Response to Russia's War Against Ukraine. Journal of Comparative Economics, Forthcoming. 2023. 37 p. DOI: 10.2139/ssrn.4097225.
176. *Bentley Arthur F.* The Process of Government. A Study of Social Pressures / Arthur F. Bentley. – Bloomington: The Principia Press, 1949. – 501 p. - p. 200-223.

177. *Boddewyn J.J.* International business–government relations research 1945–2015: Concepts, typologies, theories and methodologies // *Journal of World Business*. – 2016. – Vol. 51 (1). – Issue 1. P.10-22.

178. *Boddewyn J., Brewer T.* International business political behavior: New theoretical directions. *Academy of Management Review*, 1994, 19. P. 119–143.

179. *Boddewyn J.J.* Foreign and domestic divestment and investment decisions: Like or unlike? *Journal of International Business Studies*, 1983, 14, P. 23-35.

180. *Christensen H. B., Floyd E., Yao Liu L., Maffett M.* The real effects of mandated information on social responsibility in financial reports: Evidence from mine safety records, *Journal of Accounting and Economics* 64, 2017, P. 284–304.

181. *De Villa M.A., Rajwani T., Lawton T.C., Mellahi K.* To engage or not to engage with host governments: corporate political activity and host country political risk. *Global Strategy Journal*, 2019; 9: P. 208–242.

182. *DeBerge T.* Should We Stay or Should We Go? MNE Decisions to Withdraw or Remain during Geopolitical Crises. 2023. AIB Insights. <https://doi.org/10.46697/001c.72795>.

183. *Dunning J. H.* *Multinational Enterprises and Global Economy* / J. H. Dunning, S. M. Lundan. – 2nd ed. – Cheltenham: Edward Elgar, 2008. – 960 p.

184. *Dunning J.H.* Toward an Eclectic Theory of International Production // *Journal of International Business Studies*. 1980. Vol. 11. Issue 1. P. 9-3.

185. *Gonchar K., Greve M.* The impact of political risk on FDI exit decisions. *Economic Systems*. 2022, Vol. 46. Is. 2. 23 p. DOI: 10.1016/j.ecosys.2022.100975

186. *Gurkov I., Saidov Z., Filinov N.* The behavior of foreign manufacturing corporations in Russia after the launch of “a special military operation” of Russia in Ukraine. [Electronic Resource]. Access: URL: https://www.researchgate.net/publication/366500526_THE_BEHAVIOUR_OF_FOREIGN_MANUFACTURING_CORPORATIONS_IN_RUSSIA_AFTER_THE_LAUNCH_OF_A_SPECIAL_MILITARY_OPERATION_OF_RUSSIA_IN_UKRAINE (accessed: 20.06.2025).

187. *Hart O.D., Thesmar D., Zingales L.* Private Sanctions. 2022, NBER Working Paper No. w30728, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4299614>.

188. *Held D.* *Political Theory and Modern State. Essays on State, Power, and Democracy.* Standford, California: Standford university Press, 1989. – 266 p.

189. *Hillman A.J., Keim G.D., Shuler D.,* Corporate Political Activity: a review and research agenda// *Journal of Management* 2004 30 (6) 837–857.

190. *Hymer St.* The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations. *The American Economic Review*, May, 1970, Vol. 60, No. 2. Papers and Proceedings of the Eighty-second Annual Meeting of the American Economic Association. P. 448.

191. *Kennedy C. R.* Relations between transnational corporations and Governments of host countries: a look to the future// *Transnational Corporations*, vol. 1, no. I. 1992, pp. 67-91.

192. *Kobrin S. J.* Sovereignty@Bay: Globalization, Multinational Enterprise, and the International Political System. *The Oxford Handbook of International Business* (2 ed.), 2009, <http://dx.doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199234257.003.0007>.

193. *Kulikov V., Simanovskyy M., Eichenberg A., Braese K.A.* Navigating wartime communications: multinational corporations in the Russia-Ukraine war. *Society and Economy* 46 (2024) 1, 1–23.

194. *Lacroix J., Méon P. G., Sekkat Kh.* Democratic transitions can attract foreign direct investment: Effect, trajectories, and the role of political risk. *Journal of Comparative Economics*. Volume 49, Issue 2, June 2021, P. 340-357.

195. *Lembruch G.* Introduction: Neo-corporatism in Comparative Perspective // *Patterns of Corporatist Policy making* / Ed. By G. Lehmbruch, Ph. Schmitter. London, 1982.

196. *March J.G., Olsen J.P.* Rediscovering Institutions. *The Organizational Basis of Politics* / James G. March, Johan P. Olsen – New York, London: The Free Press, 1989. – 228 p.

197. *Meyer K., Estrin S.* It's Hard to Say Goodbye: Managing Disengagement during Political Disruptions. 2023. AIB Insights. <https://doi.org/10.46697/001c.72023>.

198. *Mol M.J., Rabbiosi L., Santangelo G.D.* Should I Stay or Should I Go? How Danish MNEs in Russia Respond to a Geopolitical Shift. 2023. AIB Insights.

199. *Patel P.C., Richter J.I.* Self-Interest over Ethics: Firm Withdrawal from Russia After the Ukraine Invasion. *Journal of Business Ethics*. November 2024.

200. *Perlmutter H.V.* The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation. *Columbia Journal of World Business*, Vol. 4, 1969, pp. 9-18.

201. *Salisbury R.H.* Exchange Theory of Interest Groups // *Midwest Journal of Political Science*, 1969. Vol. 13. №8. P. 1–32.

202. *Schmitter Ph.* Still the Century of Corporatism // *Review of Politics*. 1974. №36 (1). P. 93–94.

203. *Truman D.B.* *The Governmental Process: Political Interests and Public Opinion* / Devid Bicknell Truman. – New York: Alfred A. Knopf, 1971. – 544 p.

204. *Vernon R.* *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. *The Quarterly Journal of Economics*, Oxford University Press, vol. 80(2), 1966. P. 190-207.

205. *Wilkinson B.W.* Review of «American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment by Charles P. Kindleberger». *The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economique*, Vol. 2, No. 4 (Nov. 1969), pp. 630-633.

Доклады и аналитические отчеты на русском языке:

206. Анализ рынка косметики в России в 2019–2023 гг., прогноз на 2024–2028 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:

https://businessstat.ru/images/demo/cosmetic_russia_demo_businessstat.pdf. - (дата обращения: 20.06.2025).

207. Исследование Центра Стратегических Разработок. Картина иностранного бизнеса в новых экономических условиях. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.csr.ru/ru/research/kartina-inostrannogo-biznesa-v-novykh-ekonomicheskikh-usloviyakh>. - (дата обращения: 20.06.2025).

208. Материалы конференц-сессии ПМЭФ «Развитие национальной парфюмерно-косметической отрасли: путь от молекулы до потребителя, от производства до сильного бренда», 2023. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://forumspb.com/programme/the-sme-forum/104466/>. - (дата обращения: 20.06.2025).

209. Можем заменить: косметика. Центр аналитики и экспертизы Промсвязьбанка по исследованиям потенциала импортозамещения отраслей российской экономики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.psbank.ru/-/media/Files/FinancialMarkets/analytics/MZ/Kosmetika.pdf> (дата обращения: 20.06.2025).

210. Условия выплаты распределенной прибыли / дивидендов при контрсанкционных ограничениях. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://birchlegal.ru/legal_alerts/1721/?ysclid=m8ylkfzv44392172477. - (дата обращения: 20.06.2025).

211. Оценка уровня и перспектив роботизации промышленности России. Результаты проекта «Экспертно-аналитическое сопровождение государственной политики по развитию отрасли робототехники и станкоинструментальной промышленности» тематического плана научноисследовательских работ, предусмотренных Государственным заданием НИУ ВШЭ [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/933830296.pdf?ysclid=m9h0j5agka770217694>. - (дата обращения: 20.06.2025).

Доклады и аналитические отчеты на иностранных языках

212. Questions and answers on the eighth package of restrictive measures against Russia. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_22_5990 (accessed 20.06.2025).

213. UNCDAD Virtual Institute. VI Teaching material on economic and legal aspects of foreign direct investment (2010). Module 1, pp. 9 - 11.

214. UNCDAD Virtual Institute. VI Teaching material on economic and legal aspects of foreign direct investment (2010). Module 2, p. 130.

215. World Investment Report 1992. Transnational Corporations as Engines of Growth. United Nations publication issued by the United Nations Conference on Trade and Development. New York, 1992, P- 367. P. 31-32.

216. World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness. United Nations publication issued by the United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva, 1995, 469 - P. P. 9.

217. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. United Nations publication issued by the United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva, 2007, 323 – P. P. 30.

Электронные источники на русском языке

218. «L’Oreal» в номинации «За социальную ответственность бизнеса» получил премию «Калужский бизнес-2021». [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://kaluganews.ru/fn_786996.html. - (дата обращения: 20.06.2025).

219. «Арнест» инвестирует не менее 7 млрд рублей в развитие «Юнилевер Русь». Электронный ресурс. Режим доступа: URL: <https://www.retail.ru/news/arnest-investiruet-ne-menee-7-mlrd-rublej-v-razvitie-yunilever-rus-29-oktyabrya-2024-246797/?ysclid=m3x0aprq1i574197668>. - (дата обращения: 20.06.2025).

220. «Капролактам» плюс Wella — равняется «Капелла». [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.kommersant.ru/doc/79998?ysclid=m8e527oo8j862216197>. - (дата обращения: 20.06.2025).

221. «Патриотизм покупателей»: в чем смысл закона о «российской полке»? [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://opora.ru/news/otraslevoe-razvitie/patriotizmpokupateley-v-chem-smysl-zakona-o-rossiyskoy-polke/?ysclid=lugr540u9p901309462>. - (дата обращения: 30.05.2025).

222. «Северное сияние» отныне зависит от Unilever. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.kommersant.ru/doc/71983?ysclid=m8cpm8myqx486247343>. - (дата обращения: 20.06.2025).

223. 50 крупнейших иностранных компаний в России – 2024. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.forbes.ru/biznes/497010-50-krupnejsih-inostrannyh-kompanij-v-rossii-2023-rejting-forbes>. - (дата обращения: 20.06.2025).

224. Henkel – принцип устойчивого развития. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://kancelaria.ru/rubrics/leader/7085/>. - (дата обращения: 20.06.2025).

225. Henkel закрыл сделку по продаже российских активов. 24.04.2023. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.interfax.ru/business/897373?ysclid=luh6itonj0622805912>. - (дата обращения: 20.06.2025).

226. Huawei повела себя некорпоративно. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5733165>. (дата обращения: 20.06.2025).

227. L'Oreal закрывает магазины в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.rbc.ru/business/08/03/2022/622784ed9a79471361e0bc87?ysclid=lgf4cjnste958376734>. - (дата обращения: 20.06.2025).

228. L'Oreal инвестировала 2,5 млрд руб. в расширение завода группы в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://ru.investing.com/news/economy-news/article-509311>. - (дата обращения: 20.06.2025).

229. P&G впервые опубликовала отчет о социальной ответственности. 16.12.2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.interfax.ru/pressreleases/541751?ysclid=m3stxesp4491174514>. - (дата обращения: 20.06.2025).

230. Procter & Gamble и NASA создали моющее средство, которое стирает, не расходуя воду. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://tribune.kz/nasa-prodvigaet-svoi-idei-s-pomoshhyu-tide-i-sozdaet-moyushhee-sredstvo-dlya-kosmonavtov/>. - (дата обращения: 20.06.2025).

231. Splat стал владельцем бывшего завода Wella. 04.10.2022. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://shoppers.media/news/1948_splat-stal-vladelcem-byvsego-zavoda-wella. - (дата обращения: 20.06.2025).

232. Unilever вложил около 12 млн долл. в расширение Санкт-Петербургской чаеразвесочной фабрики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://www.rbc.ru/spb_sz/freenews/5592c4059a79473b7f4bf40b. - (дата обращения: 20.06.2025).

233. Unilever покидает Россию. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.kommersant.ru/doc/7215550?ysclid=m3sgio1rzb416371059>. - ((дата обращения: 20.06.2025).

234. Unilever удваивает свои производственные мощности в Санкт-Петербурге. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://logistics.ru/fmcg/news/unilever-udvaivaet-svoi-proizvodstvennye-moshchnosti-v-sankt-peterburge>. - (дата обращения: 20.06.2025)

235. Анатолий Артемьев вспомнил, как Владимир Путин готовил документы для американских инвестиций в Procter and Gamble в Новомосковске. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://newstula.ru/fn_882137.html?ysclid=m3reo8mdk651065181/. - (дата обращения: 20.06.2025).

236. Белоусов заявил о попытке создать четыре кольца блокады вокруг России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.rbc.ru/economics/13/04/2022/625689459a79471e0ee48ef1>. - (дата обращения: 20.06.2025).

237. В следующем году капвложения Unilever в завод "Калина" могут увеличиться в 1,8 раза. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.finmarket.ru/news/4333630>. - (дата обращения: 20.06.2025).

238. В Совете Федерации выступил первый заместитель Председателя Правительства РФ А. Белоусов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://council.gov.ru/events/news/134980/>. - (дата обращения: 20.06.2025).

239. Власти решили ввести взнос в бюджет при продаже активов иностранцами. Такие бизнесы должны продаваться за полцены и ниже. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://www.rbc.ru/economics/21/12/2022/63a1ae3d9a79479cb3d0b5fc?utm_source=uxnews&utm_medium=desktop. - (дата обращения: 20.06.2025).

240. Глава Unilever назвал причину ухода компании из России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.forbes.ru/biznes/525962-glava-unilever-nazval-pricinu-uhoda-kompanii-iz-rossii?ysclid=m8ovobe6px286477290>. - (дата обращения: 20.06.2025).

241. Денис Мантуров обсудил с отраслью поддержку парфюмерно-косметической промышленности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://government.ru/news/47549/>. - (дата обращения: 20.06.2025).

242. Деятельность подкомиссии по выдаче разрешений (Указы №№ 79, 81). [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://minfin.gov.ru/ru/permission/79-81?ysclid=lgesci9kh2688440947> (дата обращения: 20.06.2025).

243. Дюмин похвалил Procter & Gamble за социальную нагрузку. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://tulapressa.ru/2017/04/dyumin-roxvalil-procter-gamble-za-socialnuyu-nagruzku/> (дата обращения: 20.06.2025).

244. За 2023–2024 гг продажи косметики в России выросли на 16% по сравнению с 2022 г и составили 4,1 млрд шт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://businessstat.ru/news/cosmetic/> (дата обращения: 20.06.2025).

245. Задачи ассоциации. Официальный сайт Национального совета по парфюмерии, косметики, бытовой химии и товаров гигиены. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL <https://xn----7sbajpoiprocig5bs5c9eq.xn--p1ai/>. - (дата обращения: 20.06.2025).

246. История L'Oréal. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.loreal.com/ru-ru/russia/press-release/group/history-loreal/>. - (дата обращения: 20.06.2025).

247. История компании Henkel. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://bx55323.rdock.ru/blog/istoriya-kompaniy/istoriya-kompanii-henkel/>. - (дата обращения: 20.06.2025).

248. Как PersiCo продвигалась в России. История вопроса. Электронный ресурс. Режим доступа: URL: <https://www.kommersant.ru/doc/795006>. - (дата обращения: 20.06.2025).

249. Как будет работать представленная Путиным новая модель развития России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2023/06/19/981092-kak-budet-rabotat-predstavlennaya-putinim-novaya-model-razvitiya-rossii>. - (дата обращения: 20.06.2025).

250. Мантуров прокомментировал уход General Motors из России. Электронный ресурс: URL: Режим доступа: <https://www.interfax.ru/business/430879>. - (дата обращения: 20.06.2025).

251. Меры Правительства по повышению устойчивости экономики и поддержке граждан в условиях санкций. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://government.ru/sanctions_measures/category/regulation/. - (дата обращения: 20.06.2025).

252. Минфин сохранит «налог на выход» для иностранного бизнеса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://pravo.ru/news/250807>. - (дата обращения: 20.06.2025).

253. Минэкономразвития оценит вклад бизнеса в модернизацию страны. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya_ocenit_vklad_biznesa_v_moderнизацию_strany_html. - (дата обращения: 20.06.2025).

254. Михаил Мишустин провёл стратегическую сессию по национальным проектам «Новые атомные и энергетические технологии» и «Новые материалы и химия». [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://government.ru/news/52000/>. - (дата обращения: 20.06.2025).

255. Мэзопласт. О компании. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://epolymer.ru/supplier/mezoplast?ysclid=m8d7crn0vs940214687>. - (дата обращения: 20.06.2025).

256. Нам еще есть куда расти — потенциальная емкость нашего рынка оценивается в \$15-17 млрд. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.kommersant.ru/doc/425979>. - (дата обращения: 20.06.2025).

257. Национальный проект «Новые материалы и химия». [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://xn--80aарampemсchfmo7a3с9ehj.xn--plai/new-projects/novye-materialy-i-khimiya/> - (дата обращения: 20.06.2025).

258. Наша история. Unilever — история компании Юнилевер: рост на мировом потреблении Unilever бренды. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://aggregator-mlm.ru/nasha-istoriya-unilever-istoriya-kompanii-yunilever-rost-na-mirovom/>. - (дата обращения: 20.06.2025).

259. Немецкая компания Obi GmbH пытается избавиться от российского бизнеса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2022/04/10/917470-obi-izbavitsya-rossiiskogo>. - (дата обращения: 20.06.2025).

260. Нулевые ставки пошлин и тарифные льготы в отношении отдельных видов товаров критического импорта будут продлены до конца марта 2023 года.

[Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://eec.eaeunion.org/news/nulevye-stavki-poshlin-i-tarifnye-lgoty-v-otnoshenii-otdelnykh-vidov-tovarov-kriticheskogo-importa-b/?sphrase_id=176327. - (дата обращения: 20.06.2025).

261. От Крымской войны до конфликта на Украине. 170-летняя история российского бизнеса Siemens. Электронный ресурс. Режим доступа: URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5348654>. - (дата обращения: 20.06.2025).

262. Официальное открытие новой производственной площади завода компании L'Oréal в Калужской области и запуск новых линий по производству продукции. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.loreal.com/ru-ru/russia/press-release/group/official-opening-of-the-new-production-area-of-loral-plant-in-the-kaluga-region-and-the-launch-of-ne/>. - (дата обращения: 20.06.2025).

263. Официальный сайт компании Мэзопласт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://mezoplast2021.delfinrus.com/1/>. - (дата обращения: 30.05.2025).

264. После выступления Зеленского Renault все-таки приостанавливает деятельность в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.bfm.ru/news/496012?ysclid=lgdo7b62fm49871155>. - (дата обращения: 20.06.2025).

265. Потребители все чаще покупают продукцию из-за ценностей бренда. 09.12.2021. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5118126>. - (дата обращения: 20.06.2025).

266. Правительство России примет меры для поддержки занятости в связи с уходом иностранных компаний с российского рынка. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://government.ru/news/44712/>. - (дата обращения: 20.06.2025).

267. Продажи косметики в России растут быстрыми темпами. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://xn----7sbajroipocsig5bs5c9eq.xn--p1ai/news/prodazhi-kosmetiki-v-rossii-rastut-byistryimi-tempami>. - (дата обращения: 20.06.2025).

268. Производители подгузников продолжают платить пошлину на сырье. 07.03.2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2017/03/07/680178-podguznikov-poshlinu/>. - (дата обращения: 20.06.2025).

269. Производитель «Прелести» решил «довести до ума» бывший завод Oriflame. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.rbc.ru/business/21/12/2023/65832fae9a794735cea6d542?ysclid=m8zogyq9e7714881057>. - (дата обращения: 20.06.2025).

270. Путин: россияне отдают предпочтение китайским машинам из-за хорошего качества. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6280807?ysclid=m3t2tt83b0923743858>. - (дата обращения: 20.06.2025).

271. С 16 марта в Россию из США запрещено поставлять алкоголь, косметику и электромобили. 14.03.2022. Электронный ресурс. Режим доступа: URL:

<https://www.retail.ru/news/s-16-marta-v-rossiyu-iz-ssha-zapreshcheno-postavlyat-alkogol-kosmetiku-i-elektro-14-marta-2022-214674/>. - (дата обращения: 20.06.2025).

272. С пятью процентами — на выход. Усложнение правил продажи бизнеса удержит иностранцев в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.kommersant.ru/doc/7229862?ysclid=m3ilyq7f3q95207894>. - (дата обращения: 20.06.2025).

273. Совместное предприятие «СОВХЕНК». [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://elss.ru/cont/eco/6_39.html?ysclid=m8d661rd92406427704. - (дата обращения: 20.06.2025).

274. Список компаний, которые ввели ограничения или покинули российский рынок #Всезапомним. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://xn--80adjigxbghjs.xn--p1ai/>. - (дата обращения: 20.06.2025).

275. Транснациональный концерн Unilever открыл новый цех рафинации растительных масел и жиров на ОАО "Московский маргаринный завод". [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://mfd.ru/news/view/?id=44153>. - (дата обращения: 20.06.2025).

276. Уход Opel с российского рынка нанесет серьезный удар по репутации самой General Motors. [Электронный ресурс]. URL: Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/2689495>. - (дата обращения: 20.06.2025).

277. Фонд Милосердие. Unilever и METRO проводят акцию в помощь детям с врожденными пороками сердца. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.miloserdie.ru/news/unilever-i-metro-provodyat-aktsiyu-v-pomoshh-detyam-s-vrozhdennymi-porokami-serdtsa/>. - (дата обращения: 20.06.2025).

278. Хитрый ход: Renault захотела вернуться в Россию под брендом Reno. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://www.gazeta.ru/auto/2025/09/17/21712694.shtml?ysclid=mknzdphtnt334754778&utm_auth=false - (дата обращения: 20.06.2025).

279. Цели, задачи, приоритеты РПКА. Официальный сайт Российской парфюмерно-косметической ассоциации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://pcar.ru>. - (дата обращения: 20.06.2025).

280. Цели, задачи. Официальный сайт Ассоциации производителей парфюмерии, косметики, бытовой химии и товаров гигиены. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://apcohm.org/?ysclid=lucflu9oxd88760903>. - (дата обращения: 20.06.2025).

281. Юнилевер и банк продовольствия открыли благотворительный марафон. Банк еду Русь. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://foodbankrus.ru/novosti/novosti-fonda/blagotvoritelnyu-marafon-ko-dnyu-semi-v-unilever/>. - (дата обращения: 20.06.2025).

282. Ягодка больше не стала. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.ruhim.ru/article/yagodka.htm> (дата обращения: 20.06.2025).

Электронные источники на иностранных языках:

283. Danish retailers boycott shoemaker Ecco over Russia presence. Reuters. [Electronic resource]. Access: URL: <https://www.reuters.com/article/ukraine-crisis-ecco-idINL5N2WK36Q>. - (accessed : 20.06.2025).

284. Johnson & Johnson Statement on War in Ukraine. [Electronic resource]. Access: URL: <https://www.jnj.com/johnson-johnson-statement-on-war-in-ukraine>. - (accessed: 20.06.2025).

285. Le groupe automobile Renault va produire des drones en Ukraine. [Electronic resource]. Access: URL: https://www.franceinfo.fr/monde/europe/manifestations-en-ukraine/info-franceinfo-le-groupe-automobile-renault-va-produire-des-drones-en-ukraine_7299834.html (accessed: 20.06.2025).

286. P&G is Acquiring Wella, German Hair Care Company. [Electronic resource]. Access: URL: <https://www.nytimes.com/2003/03/19/business/p-g-is-acquiring-wella-german-hair-care-company.html>. – (accessed: 20.06.2025).

287. Uniqlo Pressured to Halt Russia Sales After CEO Vows to Stay. Bloomberg. [Electronic resource]. Access: URL: https://www.bloomberg.com/news/articles/2022-03-09/uniqlo-pressured-to-halt-russia-sales-after-ceo-vows-to-stay?utm_medium=social&cmpid=socialflow-twitter-business&utm_source=twitter&utm_content=business&utm_campaign=socialflow-organic&sref=l3J6d079. - (accessed: 20.06.2025).

288. Updated Unilever statement on the war in Ukraine. [Electronic resource]. Access: URL: https://www.unilever.com/news/news-search/2022/updated-unilever-statement-on-the-war-in-ukraine/?utm_source=UT&utm_medium=Social&utm_campaign=AlwaysOn. - (accessed: 20.06.2025).

289. Zara, Puma Among Latest Retailers to Leave Russia, But Others Standing Firm. [Electronic resource]. Access: URL: <https://www.newsweek.com/zara-puma-among-latest-retailers-leave-russia-others-standing-firm-1685243> (accessed: 20.06.2025).

Приложения

Приложение 1

Примеры инвестиционных проектов иностранных ТНК по локализации производств в период 2015–2021 гг. в различных отраслях промышленности Российской Федерации

Компания	Примеры инвестиционных проектов по локализации производства в России в период 2015–2021 гг.
Автомобилестроение	
Daimler (Mercedes)	2016: строительство завода в Московской области (16 млрд рублей)
Great Wall Motors (Haval)	2014–2017: строительство завода в Тульской области (32,5 млрд рублей)
Станкостроение и машиностроение	
DMG Mori	2016: строительство и развитие станкостроительного завода в Ульяновской области (4,9 млрд рублей);
HMS Hydraulic Machines & Systems	2016: производство насосов в Орловской области (2,6 млрд рублей);
Непродовольственные товары народного потребления	
Henkel	2016: производство товаров бытовой химии, строительство логистических мощностей в Перми (2,5 млрд рублей)
Procter & Gamble	2017: производство чистящих и моющих средств, модернизация существующей производственной инфраструктуры, строительство очистных сооружений в Тульской области (5 млрд рублей); 2018: строительство логистического центра в Тульской области (2,7 млрд рублей); 2021: производство бритв и лезвий для бритья в Санкт-Петербурге (1 млрд рублей);
Фармацевтика	
Novartis	2015: строительство завода полного цикла в Санкт-Петербурге (8,9 млрд рублей);
Abbott	2014–2016: приобретение российской компании «Верофарм», модернизация производственных мощностей в Белгороде, Воронеже, Владимирской области (29,7 млрд рублей);
Пищевая промышленность	
PepsiCo	2015: строительство 3 линий по производству детского питания в Нижнем Новгороде (770 млн рублей); 2016: строительство завода по производству детского питания в Краснодарском крае (2,6 млрд рублей);
Nestle	2016: расширение производства (4,1 млрд рублей);

Источник: составлено автором по материалам открытых источников

Анализ заявлений крупнейших ТНК парфюмерно-косметической отрасли касательно инвестиционных стратегий на российском рынке в 2022 г. по сравнению с 2025 г.

Компания	2022 г.			2025 г.
	Ограничение ассортимента	Прекращение инвестиций	Дополнительно	
L'Oreal	Да	Да	Закрытие собственных магазинов, торговых точек и интернет-магазинов	Продолжение деловой активности (вкл. производство)
Unilever	Да	Да	Прекращение импорта в Россию и экспорта из России, отказ от получения прибыли от деятельности российского подразделения	Продажа активов российскому собственнику
P&G	Да	Да	-	Продолжение деловой активности (вкл. производство)
Henkel	Да	Да	Оперативное обособление российского подразделения для последующей продажи	Продажа активов российскому собственнику
Beiersdorf	Да	Да	-	Продолжение деловой активности (импорт)
Colgate	Да	Да	-	Продолжение деловой активности (импорт)
Avon	Нет	Да	Прекращение экспорта из России	Продолжение деловой активности (вкл. производство)
Oriflame	Нет	Да	Прекращение экспорта из России, запрет на онлайн покупки для новых клиентов	Продолжение деловой активности
Coty Int.	Прекращение деятельности			
Amway	Прекращение деятельности			
J&J	Прекращение деятельности парфюмерно-косметического подразделения, продолжение деятельности фармацевтического подразделения			

Источник: составлено автором по материалам открытых источников

Типология государственных рисков, возникающих вследствие взаимодействия с иностранными ТНК парфюмерно-косметической отрасли

Критерий типологизации	Виды рисков
Сфера возникновения риска	Экономические риски
	Финансовые риски
	Технологические риски
	Экологические риски
	Социокультурные риски
	Политические риски
Уровень локализации производств	Риски структурной зависимости от ТНК
	Риски упущенных выгод в связи с неполным использованием потенциала кооперации с ТНК
Среда формирования факторов риска	Эндогенные риски (риски национальной среды)
	Экзогенные риски (риски, связанные с деятельностью ТНК в других странах)
	Корпоративные риски (риски, связанные с особенностями внутренней среды ТНК)

Источник: составлено автором

Критерии и показатели оценки деятельности иностранных ТНК на территории РФ в период интенсификации санкций и внешнего давления

Группа критериев	Критерий	Показатель
Статус деловой активности	Производственные (поставляемые) объемы продукции	Средний совокупный объем производимой (поставляемой) продукции по итогам 2022–2024 гг. не ниже, чем аналогичный показатель за 2021 г.
	Налоговые отчисления	Средний совокупный объем налоговых отчислений в бюджеты всех уровней по итогам 2022–2024 гг. не ниже, чем аналогичный показатель за 2021 г.
	Среднесписочная численность сотрудников	Среднесписочная численность сотрудников по итогам 2022–2024 гг. не ниже, чем аналогичный показатель за 2021 г.
Совершение недружественных действий	Нанесение ущерба экономике РФ	Отсутствие необоснованных отказов от исполнения обязательств перед российскими партнёрами в одностороннем порядке
		Отсутствие необоснованных отказов от исполнения обязательств перед российскими сотрудниками в одностороннем порядке
	Прочие	Отсутствие негативной оценки внешнеполитического курса РФ в СМИ, финансирования ВСУ и проч.

Источник: составлено автором

Балльно-рейтинговая система оценки деятельности иностранных ТНК в период интенсификации санкций и внешнего давления

Компания	Деловая активность	Недружественные действия		Деловая активность			Недружественные действия						Итоговый балл
		Нанесение ущерба экономике	Прочие				Нанесение ущерба экономике			Прочие			
				Б	К	ПБ	Б	К	ПБ	Б	К	ПБ	
А	Прод.	Нет	Да	(+2)	3	(+6)	(0)	2	(0)	0	1	0	(+6)
В	Прод.	Нет	Нет	(+2)	3	(+6)	(0)	2	(0)	(-1)	1	(-1)	(+5)
С	Ч. Прод.	Нет	Да	(+1)	3	(+3)	(0)	2	(0)	0	1	0	(+3)
Д	Ч. Прод.	Нет	Нет	(+1)	3	(+3)	(0)	2	(0)	(-1)	1	(-1)	(+2)
Е	Ч. Прод.	Да	Да	(+1)	3	(+3)	(-1)	2	(-2)	0	1	0	(+1)
Ф	Ч. Прод.	Да	Нет	(+1)	3	(+3)	(-1)	2	(-2)	(-1)	1	(-1)	0
Г	Прекр.	Нет	Да	(-2)	3	(-6)	(0)	2	(0)	0	1	0	(-6)
Н	Прекр.	Нет	Нет	(-2)	3	(-6)	(0)	2	(0)	(-1)	1	(-1)	(-7)
І	Прекр.	Да	Да	(-2)	3	(-6)	(-1)	2	(-2)	0	1	0	(-8)
Ј	Прекр.	Да	Нет	(-2)	3	(-6)	(-1)	2	(-2)	(-1)	1	(-1)	(-9)
К	Отс.	Нет	Да	(0)	3	(0)	(0)	2	(0)	0	1	0	0
Л	Отс.	Нет	Нет	(0)	3	(0)	(0)	2	(0)	(-1)	1	(-1)	(-1)
		Тип компании		Итоговый балл									
		Дружественная		(+6) – (+3)									
		Нейтральная		(+2) – (-1)									
		Недружественная		(-6) – (-9)									

Список сокращений: «Прод.» - «Продолжилась», «Ч. Прод.» - «Частично продолжилась», «Прекр.» - «Прекратилась», «Отс.» - «Отсутствовала», «Б» - «Балл», «К» - «Коэффициент», «ПБ» - «Промежуточный балл».

Источник: составлено автором

**Матрица оценивания потенциального вклада инвестиционных проектов
иностранных ТНК в достижение целей социально-экономического развития РФ**

№	Критерий	Коэффициент	Оценка, балл			Промежуточная оценка, балл		
			Превосходит	Соответствует	Не соответствует	Максимальный балл	Допустимый балл	Минимальный балл
1	Обеспечение трансфера приоритетных технологий	3	(+2)	(+1)	(0)	(+6)	(+3)	(0)
2	Обеспечение локализации компонентной базы	3	(+2)	(+1)	(0)	(+6)	(+3)	(0)
3	Обеспечение роботизации производств	2	(+2)	(+1)	(0)	(+4)	(+2)	(0)
4	Формирование высокопроизводительных рабочих мест	2	(+2)	(+1)	(0)	(+4)	(+2)	(0)
5	Инвестирование в НИОКР	2	(+2)	(+1)	(0)	(+4)	(+2)	(0)
6	Обеспечение экологической безопасности производств	2	(+2)	(+1)	(0)	(+4)	(+2)	(0)
7	Соблюдение требований в области охраны труда и социальных гарантий сотрудников	2	(+2)	(+1)	(0)	(+4)	(+2)	(0)
8	Поддержка социальных проектов в регионе ведения деятельности	1	(+2)	(+1)	(0)	(+2)	(+1)	(0)
9	Совершенствование профессиональной подготовки российских специалистов	1	(+2)	(+1)	(0)	(+2)	(+1)	(0)
10	Экспортный потенциал инвестиционного проекта	1	(+2)	(+1)	(0)	(+2)	(+1)	(0)
Итоговая оценка, балл						(+38)	(+19)	(0)
Разрешение к реализации/приоритет						Итоговая оценка, балл		
Да/1 приоритет						(+38) - (+29)		
Да/2 приоритет						(+28) - (+19)		
Нет						(+18) - (0)		

Источник: составлено автором

Условия взаимодействия российского государства с различными типами иностранных ТНК

Тип ТНК	Тип инвестиционного проекта	Дополнительные условия	Преференции	Формы и механизмы взаимодействия
Дружественная	1 приоритет	Не применяются	1 степени	Специальное инвестиционное соглашение, ГЧП, СП
	2 приоритет		2 степени	
Нейтральная	1 приоритет		2 степени	
	2 приоритет		3 степени	
Недружественная	1 приоритет	Компенсация ущерба экономике РФ	3 степени	ГЧП, СП
	2 приоритет		Не применяются	

Источник: составлено автором

Процесс взаимодействия российского государства с иностранными ТНК

Стадия 1		Стадия 2		Стадия 3	
Определение типа ТНК		Оценка инвестиционного проекта		Оценка приоритетности инвестиционного проекта	
		Допускается	Не допускается	Приоритет 1 (29–38 баллов)	Приоритет 2 (19–28 баллов)
Дружественная		19-38	0-18	Допускается в приоритетном порядке	Допускается
Нейтральная		19-38	0-18	Допускается	Допускается
Недружественная		19–38 (с учетом стадии 3)	0-18	Допускается с условиями (стадия 5)	Допускается с условиями (стадия 5)
Стадия 4		Стадия 5		Стадия 6	
Определение предпочтений		Определение дополнительных условий		Выбор форм и механизмов взаимодействия	
Приоритет 1 (29–38 баллов)	Приоритет 2 (19–28 баллов)	Приоритет 1 (29–38 баллов)	Приоритет 2 (19–28 баллов)	Приоритет 1 (29–38 баллов)	Приоритет 2 (19–28 баллов)
1 степени	2 степени	Не применяются	Не применяются	Инвестиционное соглашение (локализация производств, импорт продукции), ГЧП, СП	Инвестиционное соглашение (локализация производств), ГЧП, СП
2 степени	3 степени	Не применяются	Не применяются		
3 степени	Не применяются	Компенсация ущерба экономике РФ	Компенсация ущерба экономике РФ	ГЧП, СП	ГЧП, СП

Источник: составлено автором

Процесс взаимодействия государства с иностранными ТНК парфюмерно-косметической отрасли

Стадия 1	Стадия 2		Стадия 3	
Определение типа ТНК	Наличие нового инвестиционного проекта		Оценка приоритетности инвестиционного проекта, балл	
	Да	Нет	Допускается	Не допускается
Дружественная	Переход на стадию 3	Преференции 2 степени	29–38	0-28
Нейтральная	Переход на стадию 3		29–38	0-28
Недружественная	Переход на стадию 3		29–38	0-28
Стадия 4	Стадия 5		Стадия 6	
Определение предпочтений	Определение дополнительных условий		Выбор форм и механизмов взаимодействия	
1 степени	Не применяются		Инвестиционное соглашение (локализация производств, импорт продукции), ГЧП, СП	
2 степени	Не применяются			
3 степени	Компенсация ущерба экономике РФ		ГЧП, СП	

Источник: составлено автором