

УДК 94(492+594)''1602/1799'' + 334.726(492)''17/18''

DOI: 10.18384/2310-676X-2018-4-112-123

ГОЛЛАНДСКАЯ ОСТ-ИНДСКАЯ КОМПАНИЯ КАК СУБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КОЛОНИАЛЬНОЙ ЭКСПАНСИИ

Сапунцов А.Л.

Институт Африки Российской академии наук

123001, г. Москва, ул. Спиридоновка д. 30/1, Российская Федерация

Аннотация. В работе проведено исследование форм и методов применения государственно-частного партнерства (ГЧП) для реализации колониальной экспансии европейских стран в отдаленные районы Азии. Основную часть исследования составляет анализ деятельности Голландской Ост-Индской компании (ОИК) на территории современной Индонезии и других стран региона. Показаны предпосылки к учреждению ОИК, особенности формирования её капитала и функционирования органов управления, а также рассмотрены закономерности деятельности военной составляющей указанного бизнеса, его влияние на социокультурную сферу принимающих территорий. Проведено сравнение колониаторских проектов XVII в. с инвестиционными интересами современных многонациональных предприятий в слаборазвитых регионах мира. В заключение сделан вывод о симбиотическом характере действия государственной и частной составляющих ОИК, которое на протяжении её «золотого века» обеспечивало решающие преимущества в конкурентной борьбе, но механизм ГЧП определил неспособность компании адаптироваться к изменившимся условиям в экономике и обществе.

Ключевые слова: Голландская Ост-Индская компания (ОИК), государственно-частное партнерство (ГЧП), колониальная экспансия, транснациональная корпорация (ТНК), многонациональное предприятие (МНП), частная армия, заморская торговля.

DUTCH EAST INDIA COMPANY AS A SUBJECT OF THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN COLONIAL EXPANSION

A. Sapuntsov

Institute for African Studies, Russian Academy of Sciences

30/1, Spiridonovka Street, Moscow, 123001, Russian Federation

Abstract. The research covers the ways public-private partnership (PPP) mechanism was applied for the colonial expansion of European powers into the remote regions of Asia. The main part of the article contains the analysis of the activities undertaken by the Dutch East India Company – Verenigde Oost-Indische Compagnie (VOC) in the territory of modern Indonesia and other states of the region. The prerequisites to establishment of the VOC, capital formation procedures, managerial regulations, and the military component operation are explored. The VOC has influenced social and cultural sphere of host territories. The colonization projects of

the 17th century have been compared with the interests of modern multinational enterprises to invest in the least developed regions of the world. The author concludes on the symbiotic nature of VOC's state and private components, which had assured decisive competitive advantages during her golden age. But later the PPP mechanism had determined the inability of the company to adapt to the changing business and social environment.

Key words: East India Company (EIC), Verenigde Oost-Indische Compagnie (VOC), public-private partnership (PPP), colonial expansion, transnational corporation (TNC), multinational enterprise (MNE), private army, overseas trade.

Начало эпохи Великих географических открытий было обусловлено совокупностью факторов, среди которых центральное место занимали мотивы поиска новых торговых путей со странами Востока. Захват Константинополя Османской империей в 1453 г. позволил ей получить контроль над сухопутными маршрутами на Ближнем Востоке, по которым специи, ткани и прочие диковинные товары на протяжении тысячелетия импортировались в Европу из Азии [20, р. 41]. Это ещё более усугубило зависимое положение европейских предпринимателей, занимавших конечные стадии товародвижения в операциях по импорту ткани, перца и других специй, таких как гвоздика, мускатный орех и его сушеная шелуха, а также корица. Особую актуальность имела вертикальная интеграция внешнеторговых операций по ввозу перца в Европу, что было связано с применением этого ингредиента в качестве консерванта при производстве изделий из мяса.

Успешная экспедиция Васко да Гамы, высадившегося в Каликуте 20 мая 1498 г., определила доминирование португальцев в бассейне Индийского океана и позволила им занять лидирующие позиции во внешней торговле с Азиатским регионом. Антверпен был значимым североевропейским центром по дистрибуции импортных

товаров из Азии, но начавшаяся в 1568 г. Нидерландская революция и учреждение в 1591 г. португальцами международного синдиката с участием германских, испанских и итальянских фирм привели к переводу потоков региональной торговли в Гамбург [17, р. 496]. В 1580 г. был заключен родственный союз между коронами Португалии и Испании, причем с последней Нидерланды находились в состоянии войны.

Указанное обстоятельство лишило голландских купцов возможности закупать специи в Лиссабоне, что в том числе стимулировало организацию внешнеторговой деятельности по поставкам товаров из Азии без участия посредников. В раннее Новое время обострились отношения между европейскими державами, что определило их участие в мировом авангарде или арьергарде колониальной экспансии. Положение стран находилось в зависимости от их способности к разработке и внедрению технических средств и применению новаций в социальной и хозяйственной организации. Со временем характер указанных изменений в экспансионистской расстановке сил стал более многогранным и сложным, причём позже характер конфронтации принципиально только диверсифицировался, так как сейчас в условиях активизации деятельности многонацио-

нальных предприятий (МНП) «новые и старые мировые акторы оказываются вовлечёнными в ресурсные, торговые, политические, дипломатические и другие „игры с нулевой суммой“, при которых улучшение (порой минимальное) положения одной стороны неизбежно воспринимается как ухудшение положения другой» [6, с. 9–10].

При снаряжении первой голландской торговой экспедиции в Индонезию, состоявшейся в 1595–1597 гг., активно использовались картографические данные по мореходному делу и результаты геофизических наблюдений, полученные из португальских источников [13, р. 1053]. Рассматриваемый голландский проект был реализован по инициативе частных предпринимателей и финансировался ими из собственных средств, что определило повышенную способность его участников к решению поставленных перед ними коммерческих задач по заготовке и транспортировке специй. При этом слабость единоначалия в управлении, которой в меньшей мере были подвержены части военно-морского флота, негативно сказалась на поведении командиров в нештатных ситуациях. Несмотря на многочисленные жертвы среди членов экипажей, связанные с болезнями и гибелью при столкновениях с туземцами, в Нидерланды был доставлен перец, мускатный орех и его шелуха в физическом количестве меньше ожидаемого, но повысившиеся цены позволили получить ощутимую прибыль от реализации груза.

В 1598–1602 гг. разрозненные голландские компании провели 16 экспедиций, мобилизовав на них 8 млн гульденов [13, р. 1053]. Торговцы вы-

ступали конкурентами по отношению друг к другу и не могли проводить согласованную политику ценообразования при заготовке колониальных товаров. Купеческая разобщённость вызывала достаточно резкие колебания рыночной конъюнктуры и, самое главное, не позволяла голландцам сформировать военно-морской флот, столь необходимый для защиты от португальцев, применявших модель государственной экспансии в Азии и пользовавшихся покровительством военной силы короны. Голландцы вступили в достаточно жёсткую конкурентную борьбу, так как имело место «желание „старых центров силы“ при помощи институциональных рычагов использовать мировую ресурсную базу в своих интересах» [7, с. 14].

Ограниченность ресурсов, изменения во внутренней политике и неядовитость простого копирования иберских форм коронной колонизации определили принятие правительством Нидерландов 20 марта 1602 г. хартии об учреждении Голландской Ост-Индской компании (ОИК) с уставным капиталом в 6,4 млн гульденов [10]. Компания, рассматриваемая как одна из первых транснациональных корпораций (ТНК), объединила участников разрозненных экспедиций, и в соответствии с хартией ей на 21 год были предоставлены монопольные права на торговлю с Азией, включавшие в себя широкие полномочия государства – строительство фортов и военных укреплений, содержание вооружённых формирований, заключение межгосударственных договоров с азиатскими правителями, отправление правосудия и эмиссия денег. Высокий уровень автономии компании опреде-

лялся необходимостью раскрытия финансовой отчетности о деятельности лишь в конце каждого десятилетия.

Исследуемые события произошли в условиях учреждения странами Европы ряда компаний – интеграторов предпринимателей в торговле с Ост-Индией, причём «на протяжении истории можно наблюдать множество примеров соперничества „старых“ и „новых игроков“, а потом и замены первых вторыми в качестве сначала локомотивов роста мировой экономики, а потом и доминирующих центров глобального экономического развития» [6, с. 10]. Компании образовывались в Англии (1600 г.), Дании (1616 г.), Франции (1664 г.), Швеции (1731 г.), Пруссии (1751 г.) и Австрии (1775 г.); экспансия распространилась на Вост-Индию и позже – на Африку. Следует отметить, что Португалия тоже приняла попытку включить частно-предпринимательские механизмы в свою колониальную политику и учредила в 1628 г. собственную ОИК, которая не принесла коммерческого успеха и просуществовала несколько лет.

Нидерланды поставили перед собой задачу объединить позитивные черты португальской модели колонизации, основанной на доминировании государственных субъектов, и английской – сугубо рыночной, предполагавшей учреждение ТНК в форме акционерного общества с широким кругом инвесторов, их ограниченную ответственность и специализацию управления в руках профессиональных менеджеров. Исследователи относят первые упоминания о государственно-частном партнерстве (ГЧП) к ОИК, «учредителями которой выступили и правительство, и купцы», причём уже намного позже, только в

конце 70-х гг. XX в., такие формы отношений стали применяться при строительстве автомобильных дорог, организации медицинских учреждений и зон ускоренного развития [22, р. 1411].

Имеются значительные сходства в структуре организации ОИК и её английского конкурента. Были сформированы строгие иерархические системы администрирования с обширным аппаратом служащих, акции ОИК находились в публичной собственности, допускалась торговля ими на открытом рынке. Вместе с этим нельзя сказать о широкой диффузии владельцев акций, которые ограничивались представителями голландской элиты, и передача права владения этими ценными бумагами была сопряжена со значительными издержками. В первые годы существования ОИК появились акции на предъявителя (*in blanco*, *ducation shares*), которые оценивались в $\frac{1}{10}$ от номинала обычных ценных бумаг и позволили организовать спекуляции с участием широкого круга инвесторов [14, р. 106]. В 1610 г. правительство Нидерландов запретило торговлю акциями на предъявителя, тем самым удовлетворив прошение директоров ОИК о нежелательности искажения рыночной оценки стоимости активов компании. Несмотря на это, инвестиционная привлекательность ОИК в течение XVII в. была выше аналогичных характеристик английской компании.

Центральное место в системе управления ОИК занимал совет XVII директоров, которые назначались её шестью палатами в провинциях: Амстердам, Мидделбург, Горн, Энхёйзен, Делфт и Роттердам. В отличие от рыночных частно-предпринимательских образований, механизмы формирования

указанного совета отличались асимметрией с неравномерным распределением прав провинций и требований к кандидатам. Например, делегаты Амстердама становились бургомистрами на пожизненный срок. К директорам предъявлялось требование о владении значительным пакетом акций ОИК, однако прочие инвесторы не могли действительно управлять вложенным капиталом и формировать фирменную политику. В связи с этим, несмотря на своё военное и экономическое могущество, ОИК можно лишь частично квалифицировать как корпорацию в её современном понимании.

Корпоративная идентичность впервые была использована в деятельности ОИК. Аббревиатура компании подверглась стилизации с размещением на наклонных линиях символа “V” двух последних букв “O” и “C”. Логотип ОИК наносился не только на фасады зданий, её флаг и прочие предметы, но и на монеты. «Медный дует с гербом со львом и неизменной аббревиатурой VOC..., который чеканили для голландской компании, пытавшейся в XVIII в. унифицировать денежное обращение в своей лоскутной азиатской империи (анклавы на побережье Индии, Цейлон, Малакка и Ява» [8, с. 68]. При обустройстве интерьеров главного здания ОИК ставилась задача показать экономическое владычество компании и её исключительную роль в колониальной экспансии, для чего применялись произведения изобразительного искусства, на которых иллюстрировались «торговые посты в Азии от Кочина на побережье Малабара в Индии до Аюттахии в Таиланде, Банды Нейры в Молуккских островах и далее до Кантона в Китае» [20, р. 40].

Рычаги управления ОИК все ещё были сосредоточены в руках относительно узкой группы директоров – это обосновывалось суждением отцов-основателей компании о «необходимости найма руководителем компании лица, обладающего сильными личностными качествами и способного быть авторитетным лидером» [19, р. 49]. Только к 80-м гг. XVII в. модель товарищеского менеджмента, свойственная гильдиям купцов, постепенно замещалась иерархическими структурами, что позволяло увеличить степень участия отдельных инвесторов в принятии корпоративных решений.

Представляется достаточно ограниченным рассматривать поиск сельскохозяйственного сырья и природных ресурсов в заморских регионах в качестве центрального движущего мотива колониальной экспансии европейских держав в лице их ТНК. Необходимо отдать должное политике центральных властей по обеспечению защиты деятельности своих предпринимателей от туземцев и конкурентов, однако главная инициатива по организации морского судоходства и учреждению факторий на захваченных территориях исходит от представителей частного сектора. С методологической точки зрения результативность проводимой колониальной экспансии основывается на достижении оптимального соотношения частного и государственного вклада, результирующего в наступлении положительного синергетического эффекта и обеспечивающего обретение конкурентных преимуществ.

Исследования конкурентной борьбы колониальных держав, проводимое в контексте эпистемологии бизнеса ОИК, особенно актуальны в современ-

ных условиях смещения мировых центров экономической власти. Очевидно, что о вооружённом вторжении в другие страны речь уже больше не идет, однако инновационные формы проведения финансовых операций позволяют осуществлять закабаление и эксплуатацию зависимых территорий с существенно более высоким уровнем эффективности вложения капитала, нежели чем во времена ОИК.

Интенсивный социальный и экономический прогресс в ранее отсталых регионах, например в Африке, как никогда ранее определяет стремление главных стран мира «получить наиболее выгодные условия для выхода и закрепления на этом бурно развивающемся рынке [Африки], причём не только со своими товарами и услугами, но и с предложениями по добыче полезных ископаемых» [1, с. 3]. Как и в XVII в., самостоятельно частный бизнес оказывается не в состоянии реализовать подобные проекты и ему необходима помощь своего государства. Наблюдается «стремительная утрата авторитета и влияния США на Африканском континенте», и для улучшения условий деятельности своих МНП правительство США выделяет только в 2018 г. около 533 млн долл. гуманитарной помощи африканским странам [1, с. 9].

Выстраивание торговых отношений с колониями на долгосрочной основе потребовало от ОИК налаживания взаимовыгодного обмена с аборигенами, осуществления капиталовложений в фактории и воздействия на способ производства, а также складывающиеся общественные отношения. Частно-предпринимательский подход к организации дела показал преимущество

над прямым ограблением захваченных территорий, проводимым с использованием государственной силовой машины. В этом случае сиюминутная нажива, воплощённая в изъятых сокровищах и запасе ценного товара, оказывается значительной в абсолютном стоимостном выражении, однако упущенная выгода будущего периода времени ставит колонизаторов в невыгодное финансовое положение. До получения силовой поддержки своего правителя разрозненные голландские купцы были «брошены на произвол судьбы» в отдаленных регионах, где враждебные условия среды делали невозможным обеспечение защиты частной собственности и реализацию положений добровольно заключенных торговых сделок.

В XVII в. наступил период бурного расцвета торговых операций Нидерландов в странах Азии, чему способствовало выстраивание тесных связей предпринимателей с правительственными функционерами, увеличение разнообразия источников финансовых и трудовых ресурсов, а также гибкость их применения в бизнесе. Немаловажную роль сыграло доминирующее положение Нидерландов на рынке сопредельных стран, обеспеченное использованием голландских морских портов в качестве центров распределения широкой номенклатуры транспортируемых грузов. Повышенная эффективность инвестирования в капитал ОИК сделала её более конкурентоспособной по отношению к другим европейским фирмам и способствовала сбыту ценных бумаг среди новых вкладчиков.

К 1640 г. ОИК смогла отвоевать у португальцев значительную долю обо-

рота внешней торговли специями с Азией, занять важное место на индийском рынке тканей и диверсифицировать структуру своего присутствия в регионе, обеспечив морское судоходство и портовые операции в наиболее значимых районах. Развивались способы передачи коммерческих данных между факториями компании [11, р. 95]. Компания смогла занять важную нишу во внешней торговле с Китаем и Тайванем, ранее осуществлявшуюся через испанскую Манилу и португальский Макао соответственно. В 1633 г. ОИК «потеснила» азиатских купцов на рынке Сиам и Японии, смогла организовать их торговлю с другими странами Азии [21, р. 52].

Проводя анализ факторов, обеспечивших прогресс в бизнесе ОИК, следует, во-первых, упомянуть её способность реализовать голландские политические и экономические интересы, которые удачно дополняли друг друга и были воплощены в предоставленных компании правах национальной монополии. Важно отметить, что ОИК функционировала на основе светских правил и не была обременена церковными связями, тем более финансовыми обязательствами перед религиозными организациями [21, р. 42]. Менеджмент ОИК мог уделять первостепенное внимание коммерческой деятельности и получению прибыли, что было существенным отличием от компаний иберийского происхождения. Последние были вынуждены искать свое место в правительственной и церковной иерархии.

Во-вторых, долгосрочные цели деятельности ОИК удачно совпадали с национальными целями развития Нидерландов, где правящие круги связы-

вали достижение благосостояния в обществе с установлением монополии во внешней торговле специями со странами Азии. Посредством этого планировалось устранить монопольное положение Португалии на азиатском рынке и тем самым снизить политическое давление Испании на Нидерланды. В-третьих, формирование сети морского транспорта ОИК в Азии, способного оперативно передавать коммерческие и иные полезные сведения между отдаленными поселениями и региональной штаб-квартирой в Батавии, положительно повлияло на успех в бизнесе, что позволило обрести информационное превосходство, в том числе благодаря сбору сведений подразделениями частной военной разведки [16, р. 115].

Историки солидарны во мнении, что золотой век ОИК приходится на первую половину XVII в. [18, р. 17]. Залог её успеха во многом основан на умелом сочетании военно-политической силы и мотивов к получению прибыли за счет торговли и инвестирования, а не посредством грабежа. Однако роль последнего в политике ОИК урезать некорректно, что следует из фразы Яна Питерсзоона Куна, основателя Батавии, который в 1619 г. писал в совет директоров ОИК: «Мы не можем продолжать торговлю без ведения войны, а также не можем воевать без осуществления торговой деятельности» [20, р. 40]. Со временем ОИК стала превращаться в механизм жёсткого силового управления заморскими территориями, «ещё в 1619 г. приступила к территориальным захватам на Яве, а к 1755 г. так окрепла, что содействовала разделу султаната Матарам на два независимых княжества» [9, с. 223].

Масштабы деятельности ОИК выглядят значительными даже по сегодняшним меркам: под её управлением находилось порядка 30 торговых поселений в Ост-Индии, флот насчитывал более 100 судов, численность персонала варьировала от 20 до 30 тыс. человек [4, с. 16]. По другим данным, значение последнего показателя в части постоянных работников составляло от 1,5 до 2 млн человек [15, р. 32]. За годы существования ОИК организовала 4730 рейса из Нидерландов в Ост-Индию (из которых 104 потерпели кораблекрушение) и 3358 обратных рейса (140 кораблекрушений) [12, р. 251, 261]. Совокупный дивидендный доход на капитал, вложенный в год основания компании, составил рекордные 3600% [20, р. 39–40].

Рассмотрение ОИК в качестве первой ТНК позволяет отчетливо проследить стремление современных МНП к осуществлению прямых инвестиций за рубеж и открытию там подконтрольных предприятий. В методологическом плане хозяйственные новации ОИК актуальны и активно применяются в настоящем с использованием современных форм менеджмента, передовой технологии, финансовых инструментов и завуалированных средств защиты прав собственности. Указанная закономерность прослеживается при проведении экономической экспансии в регионы, которые были отсталыми в недалеком прошлом. Например, инвестирование за рубеж позволяет МНП «не ограничиваться лишь торговыми связями с африканскими странами, а закрепиться в Африке на перспективу, гарантировав поступление существенного объема эксклюзивных ресурсов, которыми об-

ладает континент, для собственного, в том числе инновационного развития в новых экономических условиях» [2, с. 25].

Деятельность ОИК оказала значительное влияние на формирование культурной идентичности жителей колонизируемых территорий. Например, после превращения Тайваня в колонию ОИК аборигены стали использовать европейские атрибуты власти, элементы правоотношений, ритуалы, этические нормы поведения и в целом новый культурно-идеологический код, который включал в себя ношение одежды, образование, латиницу, христианскую религию [3, с. 33–34]. Экспансия ОИК затронула не только производство и торговлю в колониях, но и положила начало тенденции к распространению в принимающих странах социально-культурного базиса государств базирования МНП. Существенный вклад был внесен в перевооружение промышленности Нидерландов, качественным образом изменив судостроение, организацию торгового мореплавания, гидротехнику, печатное дело и многое другое, однако впоследствии темпы индустриализации экономики оказались недостаточными и наблюдалось её отставание.

В последней трети XVIII в. ОИК начала уступать свое колониальное превосходство английской компании, добившейся прогресса в организации торговли и морского судоходства (ещё в 1720 г. последняя перегнала ОИК по обороту торговли), причём монопольное положение зарубежного бизнеса было утрачено в результате четвертой англо-голландской войны 1780–1784 гг. В те годы обострилось отставание Нидерландов в промыш-

ленном развитии, целям обеспечения которого бизнес ОИК способствовал слабо, так как «накопленные капиталы торговая буржуазия страны направляла главным образом в сферу посреднической торговли и ростовщичества» [5, с. 26]. Позитивный синергетический эффект ГЧП в управлении деятельностью ОИК сменился на негативный, когда консервативная позиция правящей элиты Нидерландов привела к блокированию предложений о реформировании компании и проведении её реструктуризации.

К руководству ОИК была масса претензий о злоупотреблениях и распространении коррупции. Вскрылись факты многократного превышения доходов чиновников ОИК над официальным жалованием, взималась плата за назначение на должности, информация о крупных недостатках становилась достоянием общественности. Тяжелым бременем легли непомерные расходы на частную армию, когда доля солдат в общей численности персонала ОИК достигла 70% [4, с. 16]. Накопив

долги в 134 млн гульденов, ОИК была расформирована 31 декабря 1799 г. и все её активы, имущество и владения перешли в собственность правительства Нидерландов.

Использование механизмов ГЧП при организации колониальной экспансии в форме ОИК позволило Нидерландам получить существенные преимущества по отношению к европейским державам. Достижение симбиоза правительственной поддержки и частнопредпринимательской инициативы, способной мобилизовать большой объем капитала и наладить его обращение, привело к бурному развитию сети азиатских факторий ОИК и морского флота. На заключительных этапах своего жизненного цикла ОИК не смогла адаптировать организационную структуру к изменившимся реалиям промышленного развития мирового хозяйства, что во многом было связано с консервативной позицией членов правящей элиты Нидерландов.

Статья поступила в редакцию 19.06.2018

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамова И.О. Африканское турне С.В. Лаврова: новые вызовы и перспективы российско-африканского сотрудничества // *Азия и Африка сегодня*. 2018. № 5. С. 2–10.
2. Абрамова И.О., Фитуни Л.Л. Потенциал Африканского континента в стратегии развития российской экономики // *Мировая экономика и международные отношения*. 2017. Т. 61. № 9. С. 24–35.
3. Головачёв В.Ц. Политика покорения аборигенов в ранний период голландской колонизации Тайваня (1624–1636) // *Восток. Афро-азиатские сообщества: история и современность*. 2010. № 5. С. 24–34.
4. Ключко В.Н. Первые европейские акционерные компании XVI–XVIII веков: особенности становления // *Менеджмент и бизнес администрирование*. 2014. № 2. С. 6–27.
5. Тюрин В.А. Батавия: город и его торговля (XVII–XVIII вв.) // *Восток. Афро-азиатские сообщества: история и современность*. 2012. № 3. С. 20–27.
6. Фитуни Л.Л. Дифференциация развивающихся стран и новая архитектура мировой экономики. Вопросы теории. Статья 1: Лидеры догоняющего развития в новой модели мировой экономики // *Азия и Африка сегодня*. 2012. № 10. С. 9–18.
7. Фитуни Л.Л., Абрамова И.О. Закономерности формирования и смены моделей миро-

- вого экономического развития // *Мировая экономика и международные отношения*. 2012. № 7. С. 3–15.
8. Фурсов К.А. Монетная пропаганда колониальных империй в Афро-азиатском мире // *Деньги и кредит*. 2016. № 7. С. 67–73.
 9. Фурсов К.А. Ост-Индские компании и корпорации «дешевого империализма»: ответственность и различия // *История мировой экономики: сборник статей*. Вып. 6: Экономика в переломные эпохи. М: ИЭ РАН, 2017. С. 209–246.
 10. A Translation of the Charter of the Dutch East India Company (Verenigde Oostindische Compagnie or VOC) // *Australasian Hydrographic Society [website]*. – URL: http://rupertgerritsen.tripod.com/pdf/published/VOC_Charter_1602.pdf (accessed on 10.06.2018).
 11. Broomhall S. Shipwrecks, Sorrow, Shame and the Great Southland: The Use of Emotions in Seventeenth-Century Dutch East India Company Communicative Ritual // *Emotion, Ritual and Power in Europe, 1200– 1920: Family, State and Church* / M. Bailey, K. Barclay Eds. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2017. P. 83–102.
 12. Bruijn J.R. Between Batavia and the Cape: Shipping Patterns of the Dutch East India Company // *Journal of Southeast Asian Studies*. 1980. Vol. 11, I. 2. P. 251–261.
 13. Gelderblom O., De Jong A., Jonker J. The Formative Years of the Modern Corporation: The Dutch East India Company VOC, 1602–1623 // *Journal of Economic History*. 2013. Vol. 73, no. 4. P. 1050–1076.
 14. Johnson T. The Financial Revolution of the Late Seventeenth Century // *Ethics in Quantitative Finance. A Pragmatic Financial Market Theory*. Cham: Palgrave Macmillan, 2017. P. 103–125.
 15. Jucassen J. A Multinational and its Labor Force: The Dutch East India Company, 1595–1795 // *International Labor and Working-Class History*. 2004. No. 66. P. 12–39.
 16. Noordam B. Military Intelligence and Early Modern Warfare: The Dutch East India Company and China 1622–1624 // *The Dynamics of Transculturality: Concepts and Institutions in Motion, Transcultural Research – Heidelberg Studies on Asia and Europe in a Global Context* / A. Flüchter, J. Schöttli Eds. Cham: Springer, 2015. P. 113–135.
 17. O'Brien P. Mercantilism and Imperialism in the Rise and Decline of the Dutch and British Economies 1585–1815 // *De Economist*. 2000. Vol. 148, I. 4. P. 469–501.
 18. Oritz C. Overseas Trade in Early Modernity and the Emergence of Embryonic Private Military Companies // *Private Military and Security Companies: Chances, Problems, Pitfalls and Prospects* / Thomas Jäger and Gerhard Kümmel Eds. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2007. P. 11–22.
 19. Pettigrew W.A., Brock A.L. Leadership and the Social Agendas of the Seventeenth-Century English Trading Corporation // *A History of Socially Responsible Business, c. 1600–1950* / William A. Pettigrew and David Chan Smith Eds. N.Y.: Springer Berlin Heidelberg, 2017. P. 33–63.
 20. Robbins N. The Corporation that Changed the World. How the East India Company Shaped the Modern Multinational. London; Ann Arbor, MI, 2006. 218 p.
 21. Van Dyke P.A. How and why the Dutch East India Company Became Competitive in Intra-Asian Trade in East Asia in the 1630s // *Itinerario*. 1997. Vol. 21, I. 3. P. 41–56.
 22. Woodson T.S. Public Private Partnerships and Emerging Technologies: a Look at Nanomedicine for Diseases of Poverty // *Research Policy*. 2016. Vol. 45, I. 7. P. 1410–1418.

REFERENCES

1. Abramova I.O. [S.V. Lavrov's African tour: new challenges and prospects of Russian-African cooperation]. In: *Aziya i Afrika segodnya*, 2018, no. 5, pp. 2–10.
2. Abramova I.O., Fituni L.L. [The potential of the African continent in the strategy of development of the Russian economy]. In: *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, 2017, vol. 61, no. 9, pp. 24–35.
3. Golovachev V.T.S. [The policy of subjugation of natives in the early period of the Dutch colonization of Taiwan (1624–1636)]. In: *Vostok. Afro-aziatskie soobshchestva: istoriya i sovremennost'*, 2010, no. 5, pp. 24–34.
4. Klyuchko V.N. [The first European joint-stock company of the XVI–XVIII centuries: peculiarities of the formation]. In: *Menedzhment i biznes admini-strirovanie*, 2014, no. 2, pp. 6–27.
5. Tyurin V.A. [Batavia: the city and its trade (XVII–XVIII)]. In: *Vostok. Afro-aziatskie soobshchestva: istoriya i sovremennost'*, 2012, no. 3, pp. 20–27.
6. Fituni L.L. [Differentiation of the developing countries and the new global economic architecture. Issues of theory. Article 1: Leaders understand future development in the new model of the world economy]. In: *Aziya i Afrika segodnya*, 2012, no. 10, pp. 9–18.
7. Fituni L.L., Abramova I.O. [Regularities of formation and CME; models for global economic development]. In: *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*, 2012, no. 7, pp. 3–15.
8. Fursov K.A. [Coin propaganda of the colonial empires in the Afro-Asian world]. In: *Den'gi i kredit*, 2016, no. 7, pp. 67–73.
9. Fursov K.A. [The East India company and the corporations of “cheap imp-realism”: continuity and differences]. In: *Istoriya mirovoi ekonomiki: sbornik statei, Iss. 6: Ekonomika v perelomnye epokhi*. Moscow, IE RAN Publ., 2017, pp. 209–246.
10. A Translation of the Charter of the Dutch East India Company (Verenigde Oostindische Compagnie or VOC). In: *Australasian Hydrographic Society* [website]. Available at: http://rupertgerritsen.tripod.com/pdf/published/VOC_Charter_1602.pdf (accessed: 10.06.2018).
11. Broomhall S. Shipwrecks, Sorrow, Shame and the Great Southland: The Use of Emotions in Seventeenth-Century Dutch East India Company Communicative Ritual. In: *Emotion, Ritual and Power in Europe, 1200–1920: Family, State and Church* (M. Bailey, K. Barclay Eds.). New York, Palgrave Macmillan, 2017, pp. 83–102.
12. Bruijn J.R. Between Batavia and the Cape: Shipping Patterns of the Dutch East India Company. In: *Journal of Southeast Asian Studies*, 1980, vol. 11, iss. 2, pp. 251–261.
13. Gelderblom O., De Jong A., Jonker J. The Formative Years of the Modern Corporation: The Dutch East India Company VOC, 1602–1623. In: *Journal of Economic History*, 2013, vol. 73, no. 4, pp. 1050–1076.
14. Johnson T. The Financial Revolution of the Late Seventeenth Century. In: *Ethics in Quantitative Finance. A Pragmatic Financial Market Theory*. Cham, Palgrave Macmillan, 2017, pp. 103–125.
15. Jucassen J. A Multinational and its Labor Force: The Dutch East India Company, 1595–1795. In: *International Labor and Working-Class History*, 2004, no. 66, pp. 12–39.
16. Noordam B. Military Intelligence and Early Modern Warfare: The Dutch East India Company and China 1622–1624. In: *The Dynamics of Transculturality: Concepts and Institutions in Motion, Transcultural Research – Heidelberg Studies on Asia and Europe in a Global Context* (A. Flüchter, J. Schöttli Eds.). Cham, Springer, 2015, pp. 113–135.
17. O'Brien P. Mercantilism and Imperialism in the Rise and Decline of the Dutch and British Economies 1585–1815. In: *De Economist*, 2000, vol. 148, iss. 4, pp. 469–501.

18. Ortiz C. Overseas Trade in Early Modernity and the Emergence of Embryonic Private Military Companies. In: *Private Military and Security Companies: Chances, Problems, Pitfalls and Prospects* (Thomas Jäger and Gerhard Kümmel Eds.). Wiesbaden, VS Verlag für Sozialwissenschaften, 2007, pp. 11–22.
 19. Pettigrew W.A., Brock A.L. Leadership and the Social Agendas of the Seventeenth-Century English Trading Corporation. In: *A History of Socially Responsible Business, c. 1600–1950* (William A. Pettigrew and David Chan Smith Eds.). New York, Springer Berlin Heidelberg, 2017, pp. 33–63.
 20. Robbins N. The Corporation that Changed the World. How the East India Company Shaped the Modern Multinational. London; Ann Arbor, MI, 2006, 218 p.
 21. Van Dyke P.A. How and why the Dutch East India Company Became Competitive in Intra-Asian Trade in East Asia in the 1630s. In: *Itinerario*, 1997, vol. 21, iss. 3, pp. 41–56.
 22. Woodson T.S. Public Private Partnerships and Emerging Technologies: a Look at Nanomedicine for Diseases of Poverty. In: *Research Policy*, 2016, vol. 45, iss. 7, pp. 1410–1418.
-

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Сапунцов Андрей Леонидович – доктор экономических наук, доцент, старший научный сотрудник Института Африки Российской академии наук;
e-mail: andrew@sapuntsov.ru

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Andrey L. Sapuntsov – doctor of economic sciences, associate professor, senior researcher, Institute for African Studies, Russian Academy of Sciences;
e-mail: andrew@sapuntsov.ru

ПРАВИЛЬНАЯ ССЫЛКА НА СТАТЬЮ

Сапунцов А.Л. Голландская Ост-Индская компания как субъект государственно-частного партнерства в колониальной экспансии // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: История и политические науки. 2018. № 4. С. 112–123. DOI: 10.18384/2310-676X-2018-4-112-123

FOR CITATION

Sapuntsov A. Dutch East India Company as a subject of the public-private partnership in colonial expansion. In: *Bulletin of the Moscow State Regional University. Series: History and Political Sciences*, 2018, no 4, pp. 112–123.
DOI: 10.18384/2310-676X-2018-4-112-123