

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ  
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ**  
Кафедра теоретической и институциональной экономики

Дуйсен Даулет

**Природа и место корпорации в современной экономики; мировой опыт  
их значение для Казахстана и Беларуси**

Магистерская диссертация

Специальность 1–25 80 01 «Экономическая теория»

Научный руководитель:  
Лемещенко П.С. доктор  
экономических наук,  
профессор

Допущен к защите  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2019 г.  
Зав. кафедрой теоретической и  
институциональной экономики  
\_\_\_\_\_ П.С. Лемещенко  
доктор экономических наук, профессор

Минск, 2019  
**СОДЕРЖАНИЕ**

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ.....	2
ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОРПОРАЦИИ .....	5
1.1 Предпосылки и причины возникновения корпорации.....	5
1.2 Роль корпорации в рыночной экономике.....	9
1.3 Виды и формы корпорации.....	11
ГЛАВА 2 КРУПНЫЕ КОРПОРАЦИИ В ЭКОНОМИКИ ИХ ОПЫТ И ЗНАЧЕНИЯ .....	15
2.1 Голландская модель корпорации.....	15
2.2 Англо-саксонская модель корпорации.....	18
2.3 Сравнительный анализ моделей корпорации.....	23
ГЛАВА 3 СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТНК КАЗАХСТАНА И БЕЛАРУСИ .....	30
3.1 Корпорации в Казахстане и Беларуси и их влияние на экономику.....	30
3.2 Проблемы и возможности развития казахстанских и белорусских корпораций.....	38
3.3 Перспективы сотрудничества ТНК Казахстана и Беларуси.....	49
Приложение 1 .....	54
Приложение 2.....	55
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	56
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	58

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Объект исследования – природа и место корпорации в современной экономике; мировой опыт их значение для Казахстана и Беларуси.

Предмет исследования – процесс функционирования корпорации в экономике и значение для Казахстана и Беларуси в условиях экономического развития.

Цель работы – изучения теоретических вопросов и анализа корпорации в современной экономике, определить направления и пути развития.

Исходя из цели диссертационного исследования, автором поставлены следующие задачи – рассмотреть теоретические аспекты теоретические основы возникновения и функционирования корпорации, провести анализ и оценку использования трудовых ресурсов; определить направления и пути крупных корпорации в экономики их опыт и значения; провести анализ Казахстана и Беларуси их ТНК.

Методы исследования: системный подход, структурно–функциональный анализ, объектный ориентированный подход, экономико–статистические методы сбора и обработки информации, традиционные методы сравнения и обобщения.

Научная новизна исследования заключается в развитии теоретических и методических положений по формированию политэкономического развития корпорации в мировой экономики.

Теоретическая значимость результатов исследования заключается в том, что проведен анализ корпораций. Положения данной работы конкретизируют научные представления о системе корпоративных отношений в контексте политэкономического развития.

## ВВЕДЕНИЕ

Развитие современной мировой экономики определяется крупными организационно-экономическими структурами (корпорациями), которые представляют собой одну из наиболее распространенных форм организации крупного производства, основанную на совместном участии ее членов в деятельности организации и ограниченной ответственности участников (владельцев акций) по корпоративному долгу. Корпорация обеспечивает частичную собственность, правовой статус и концентрацию управленческих функций в руках профессиональных менеджеров высшего звена (менеджеров).

В промышленно развитых странах корпорации производят основную часть валового внутреннего продукта (ВВП). В постсоциалистической экономике, где государственные функции недостаточно интегрированы, корпорации вынуждены брать на себя значительную часть этих функций. В этом случае роль корпораций не ограничивается их деятельностью внутри страны - они часто выступают в качестве носителей национальной экономики, в том числе геостратегических интересов на глобальном уровне.

Влияние крупных корпораций на экономику разных стран постоянно увеличивается. Сегодня крупнейшие корпорации могут диктовать условия не только своим конкурентам, но и целым странам - благодаря их финансовой мощи и политическому лоббированию на самых высоких уровнях. Доходы этих корпораций превышают ВВП многих стран мира, они создают миллионы рабочих мест в каждом штате, некоторые из которых уже с экономической точки зрения являются государственными.

Быстрый рост прямых иностранных инвестиций, выход технологического разделения труда за пределы фирм, отраслей и национальных границ сопровождается появлением гигантских международных научно-производственных комплексов с филиалами в разных странах и на разных континентах.

Транснациональные корпорации превращают мировую экономику в международное производство, обеспечивая ускорение научно-технического прогресса по всем направлениям, технический уровень и качество продукции, эффективность производства, совершенствование форм управления, управления предприятиями.

В настоящее время основным фактором мировой экономики стало прямое международное производство бизнес-ассоциаций, основанное на международном движении предпринимательского капитала.

Актуальность выбранной темы обусловлена все возрастающей ролью крупных корпораций в процессе мирового воспроизводства.

## **ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОРПОРАЦИИ**

### **1.1. Предпосылки и причины возникновения корпорации.**

Корпорация - явление, при котором происходит взаимное проникновение массового капитала в общество. Корпорации двадцатого века перевернули мир, завоевали власть и определили его будущее. Корпорации, сложное социально-экономическое явление, истоки которого уходят в далекое прошлое. Чтобы понять, что представляет собой современная корпорация, нужно обратиться к истории ее возникновения. Корпорация - юридическое лицо, наделенное частной собственностью, состоящее из большого количества физических и (или) юридических лиц. Первые корпоративные образования возникли еще в древние времена, но они не стали фактическим предшественником современных корпораций. Это объясняется тем, что до появления Римской республики и формирования в ней системы муниципального управления появление корпораций было невозможно, поскольку права частной собственности не существовало, [1].

Впервые муниципалитеты и городские общины Римской Республики получили право частной собственности. В римском праве возникло понятие юридического лица с имущественными и имущественными правами, отделенного от учредителей, участников, правительства и любого другого лица. С точки зрения римского права, физическое лицо - это лицо, а юридическое лицо - воображаемое лицо, созданное организационными средствами и обладающее имущественными правами. Первоначально не требовалось никакого разрешения для образования юридических лиц, что привело к образованию большого количества юридических лиц в Римской республике, что было в 64 г. до н.э. Был принят закон, который отменил все существующие образования этого типа. Позже некоторые из них играют, но Гай Юлий Цезарь потребовал, чтобы все образование корпораций отразилось в уставе. После падения Римской империи в 5 веке основы рождения корпоративного права были утрачены, [2].

Главное событие в истории корпораций произошло на рубеже первого и второго тысячелетий новой эры. В 1054 году произошло разделение христианской церкви на римско-католическую церковь на западе с центром в Риме и православную - на востоке с центром в Константинополе. Это событие, которое, похоже, не имеет ничего общего с современными корпорациями, стало отправной точкой для возникновения и развития капиталистических отношений в Западной Европе. Первым важным шагом в этом направлении является признание католической церковью права на частную собственность в 12 веке. Право на частную собственность означает право одного лица или группы лиц назначать добавленную стоимость, созданную трудом наемных работников. Если раньше владельцы получали прибыль от торговых операций, процентного дохода от долга, арендного

дохода от вассалов или присваивали результаты работы рабов, то в 12 веке в экономической истории появилась новая страница: право, признанное обществом было предоставлено каким-либо образом назначить работу свободного человека в обмен на материальное вознаграждение, [2].

Папский престол последовательно отходил от ряда поддерживающих христианских догм, принятых собором в 325 году, что стало причиной разделения на единую церковь. После провала Римско-католическая церковь была еще дальше от апостольской церкви, что привело к серьезным внутренним противоречиям, которые сильно повлияли на убеждения и убеждения простых католиков. Результатом неразрешенных противоречий стала публикация в 1517 году тезисов Мартина Лютера. Так возник протестантизм, который, по мнению Макса Вебера, сыграл решающую роль в распространении капитализма и формировании индустриального общества. Следует отметить, что в Великобритании, центре промышленного развития средневековой Европы, католицизм не получил широкого признания, и Англиканская церковь заняла видное место; он также признал право частной собственности в 1563 году, [2] [4].

Это событие стало основополагающим для появления корпораций. Корпорация не является ассоциацией *Lavonic*, которая не является ремесленной мастерской и не бесполезна. Это нечто другое, не связанное с интересами и правами только одного человека. Появление корпораций требует особого права, формы использования труда свободного человека, и для этого, прежде всего, необходим сдвиг в моральных и этических основах общества, как это произошло в 12-м веке при Римско-католическая церковь. Это объясняет тот факт, что большая часть корпорации распространяется в странах североамериканского континента, поскольку лишь небольшая часть эмигрантов была приверженцами основ и верований Старого Света.

Подобно этому утверждению и идее о том, что сила моральных и культурных устоев многих восточноевропейских и азиатских обществ в 17-18 веках сохраняла появление и распространение корпораций, и это привело к отставанию в социально-экономическом развитии, что Особенно это чувствовалось в начале 19 века. Несмотря на социальные противоречия, выражающиеся во множестве народных волнений, в вышеупомянутых обществах многие преодолели трудности, продолжая оказывать большое влияние на западноевропейскую модель, [6].

В истории корпорация ассоциируется с латинским термином (*corpus habere*), который обозначает права юридического лица, действующего независимо от составных частей его физических лиц. Право юридического лица стало признано частными союзами в Римской империи. Их существенными чертами были: изоляция имущества, ответственность за свои долги, возможность для корпорации вступать в правовые отношения со своими членами, а также выступать в качестве истца и ответчика в суде. В пост-римскую эпоху под пониманием юридического лица (корпорации) как искусственного (фиктивного - фикта) понималось юридическое лицо под

властью власти. Некоторые современные правовые системы (США) включают в себя фальшивые характеристики типа корпорации: искусственное юридическое лицо, юридическое лицо, которое обычно является связью многих физических лиц. Во второй половине 19 века из концепции юридического лица вывели понятие союзных лиц (личностей). По ее словам, корпорация не искусственная, а реальный коллективный или составной человек, отличающийся от суммы связанных лиц, [5].

Ученые отмечают, что терминология «корпорация» как юридического лица связана с национальными особенностями. Необходимо обратить внимание на ряд факторов семантического содержания корпорации в корпоративном праве Англии и США. В Англии термин «корпорация» совпадает с понятием юридического лица, однако в законодательстве Англии предпочтительнее использовать термин «body corporate». В Соединенных Штатах под корпорацией понимается коммерческая, коммерческая организация деловой корпорации. Его основными типами являются государственная корпорация и закрытое акционерное общество, [5].

Корпорация как объект исследования рассматривается в экономической науке, менеджмент как сложная организация, представляющая как имущественный комплекс, так и юридическое лицо, товаропроизводителя. Может принимать форму отдельного крупного предприятия или объединения нескольких предприятий; действовать в форме простого акционерного общества или ассоциации акционерных обществ. Корпорация является одной из масштабных форм интеграции компаний путем консолидации акционерных обществ и других сообществ различных сфер деятельности для выработки согласованной междисциплинарной политики. Корпорация является наиболее распространенной формой крупномасштабной организации управления, которая объединяет дочерние организации или основана на принципе технологической цепочки объединения: разработка - производство - реализация продукции. В соответствии с определенными критериями выделены определенные типы корпораций, дана их классификация Б. Миллер раскрывает специфику таких типов корпораций, как холдинг, консорциум, конгломерат, картель, синдикат, траст, кластер, финансово-промышленная группа, [3].

В 1932 году была опубликована работа А. Берли и Дж. Минзы «Современная корпорация и частная собственность», в которой был задан вопрос о разделе собственности и управления и, соответственно, о полномочиях менеджеров. В связи с этим ряд исследователей отмечает одну из особенностей развития корпоративных отношений: если в классической капиталистической фирме возникает главный конфликт между трудом (наемными работниками) и капиталом (собственниками капитала), то в корпорации противоречие между менеджментом (менеджеры - определенный слой работников) и капиталом (акционеры-поставщики капитала для фирмы). С конца 1970-х годов начался период интенсивных теоретических исследований в области корпоративного управления, который проводился в



рамках неоклассических теорий. Основой для этого времени стала статья М. Дженсена и В. Маклинга, в которой исследователи обратились к ключевому вопросу корпоративного управления - расхождению интересов между менеджерами и акционерами.

Обзором новых явлений в развитии корпорации стала книга Дж. Поста, Л. Престона и С. Сакса. Пересмотр корпорации: управление заинтересованными сторонами и организационное благосостояние (2002 г.). Он отметил, что современная корпорация выступает в качестве центра сети взаимосвязанных элементов, каждый из которых вносит свой вклад в результаты своей деятельности и рассчитывает на ту или иную выгоду. Ю. Благов, чьи работы посвящены эволюции концепции корпоративной социальной ответственности, считает, что авторы прежде всего рассматривают систему заинтересованных сторон как атрибут корпорации. Каждый участник вносит свой вклад в организационное богатство. Организационное богатство является совокупным показателем способности организации приносить выгоды всем заинтересованным сторонам в течение длительного периода времени. Таким образом, современная корпорация позиционирует себя в сети заинтересованных сторон, что обеспечивает ей стабильную конкурентоспособность и потенциал для создания общего богатства, а сеть партнерских межфирменных отношений создает качественную систему корпоративных отношений, [7].

В 2001 году группа экономистов проанализировала различную степень консолидации собственности, разнообразие типов доминирующих акционеров и определила четыре модели корпоративного контроля для хозяйствующих субъектов:

- 1) частное предприятие (функции владельцев и менеджеров совмещены, доминирующий владелец - директор);
- 2) коллективная управленческая собственность (функции владельцев и менеджеров объединены; контрольный пакет принадлежит небольшой группе старших менеджеров);
- 3) концентрированное внешнее владение (функции владельцев и управляющих разделены, контрольный пакет акций принадлежит внешнему владельцу);
- 4) рассеянное владение (функции собственников и управляющих фактически не разделены).

Интенсивные процессы перераспределения акционерной собственности на фоне интеграции привели к тому, что модели с рассеянным и умеренно сконцентрированным свойством (2 и 4) не могут конкурировать с моделями, основанными на сильной концентрации собственности (1 и 3). В настоящее время модель частного предприятия является не только следствием концентрации акций в директоре, но и результатом непосредственного участия внешнего доминирующего владельца в управлении. Граница между моделями 1 или 3 является мобильной. Выбор между ними находится в руках

доминирующего акционера, который может принять решение о продаже бизнеса, реорганизации его, изменении систем управления, [6] [8].

## 1.2. Роль корпорации в рыночной экономике.

Ситуация на рубеже 18 и 19 веков, индустриализация западноевропейских стран привела к первому экономическому успеху, который способствовал массовой иммиграции с окраин, а также привел к ограничению в социально-экономическом развитии общества как следствие создание военных возможностей.

Однако транснациональные корпорации, как они нам известны сегодня, на самом деле возникли только в 19 веке с появлением;

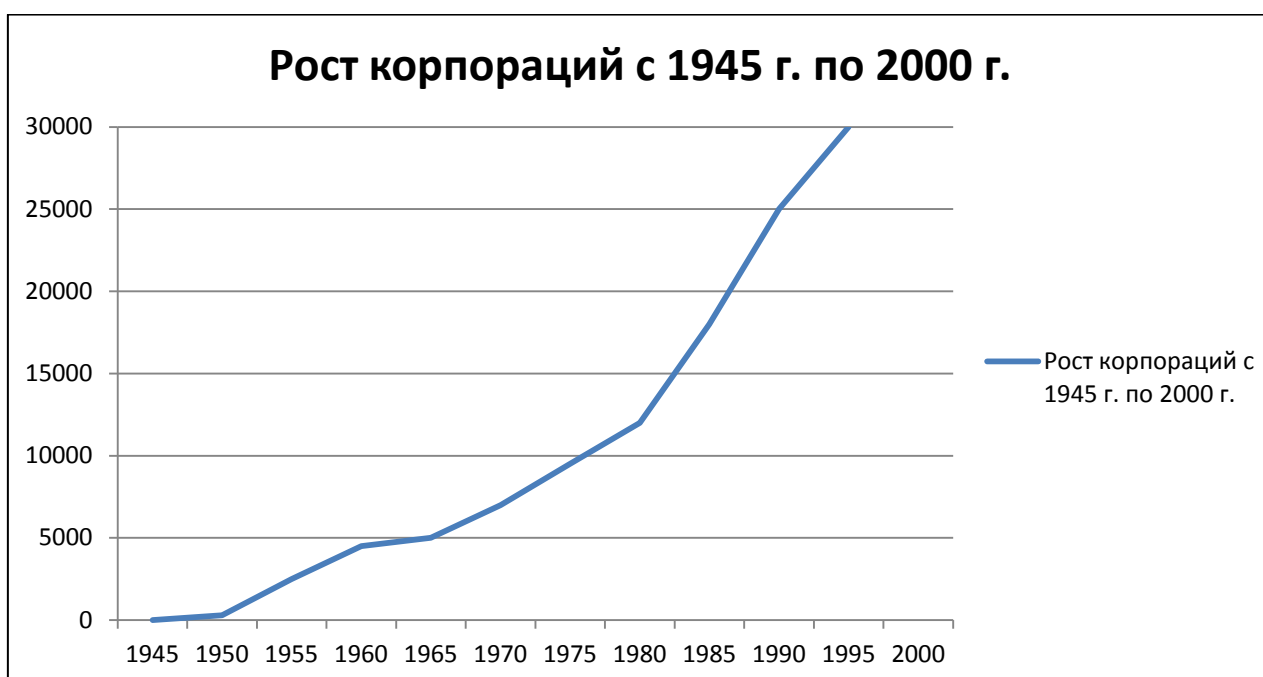
- промышленный капитализм,
  - Улучшенные заводы
  - крупные и капиталоемкие производственные базы с
- Улучшенные методы хранения с более быстрыми средствами  
движение.

В начале 19-го века одной из важных причин, способствовавших транснациональной экспансии компаний из США и нескольких стран Западной Европы, является «гонка ресурсов». Эта причина включала добычу полезных ископаемых, а также контроль за производством продуктов питания. Шестидесят процентов инвестиций этих корпораций были направлены в Латинскую Америку, Азию, Африку и на Ближний Восток. В результате многочисленных слияний и поглощений монопольные и олигополистические скопления крупных транснациональных корпораций появились в таких ключевых секторах, как нефтехимия и продовольствие. Например, американский агропромышленный гигант United Fruit Company контролировал 90 процентов импорта бананов в 1899 году, в то время как в начале Первой мировой войны на долю Royal Dutch Shell приходилось 20 процентов от общего объема добычи нефти в России.

В течение двух десятилетий после Второй мировой войны, когда европейские и японские корпорации стали играть все более важную роль, американские корпорации активно доминировали над иностранными инвестициями. В 1950-х годах банки в Соединенных Штатах, Европе и Японии начали вкладывать огромные суммы денег в промышленные акции, поощряя корпоративные слияния, что способствовало концентрации капитала. Основные технологические достижения в области судоходства, транспорта, компьютеризации и связи ускорили растущую интернационализацию инвестиций и торговли, а новые рекламные возможности помогли корпорациям расширить свою долю на рынке. Все эти тенденции означали, что до 1970-х годов олигополистическая консолидация и роль корпорации в мировой торговле значительно отличались от начала века. В то время как в 1906 году было две или три ведущих компании с активами в 500 миллионов долларов, в 1971 году таких корпораций

насчитывалось более 300, одна треть из которых имела активы на сумму 1 миллиард долларов или более. Кроме того, корпорации начали контролировать 70-80 процентов мировой торговли за пределами стран с централизованно планируемой экономикой, [5][6].

За последнюю четверть века произошел виртуальный рост корпораций. В 1970 году было около 7000 материнских корпораций, а сегодня это число возросло до 38 000. 90 процентов из них находятся в промышленно развитых странах, которые контролируют более 207 000 иностранных филиалов. С начала 1990-х годов глобальные продажи этих дочерних компаний превзошли мировой торговый экспорт как основное средство доставки товаров и услуг на зарубежные рынки. (График 1).



*График 1*

Однако большое количество корпораций может вводить в заблуждение, поскольку богатство многонациональных корпораций сконцентрировано в числе 100 ведущих компаний, чьи глобальные активы в 1992 году составляли 3,4 триллиона долларов, из которых примерно 1,3 триллиона было расположено за пределами их стран. На первые 100 ТНК также приходится около трети всех ПИИ (ПИИ) в странах их происхождения. С середины 1980-х годов наблюдается значительное увеличение прямых иностранных инвестиций под руководством корпораций. В период с 1988 по 1993 год объем прямых иностранных инвестиций во всем мире, являющийся показателем производственного потенциала корпораций за пределами стран их происхождения, увеличился с 1,1 до 2,1 трлн. USD в соответствии с оценочной балансовой стоимостью, [8].

С середины 1980-х годов объем инвестиций в ТНК также значительно увеличился в менее промышленно развитых странах; такие инвестиции, наряду с кредитами от частных банков, значительно выросли по сравнению с национальной помощью в целях развития или многосторонним банковским кредитованием. По мнению британского журнала The Economist, правительства депрессии, низких цен на сырьевые товары, структурной перестройки и безработицы сегодня рассматривают корпорации как «воплощение настоящего и перспективы богатства: полный технологий, богатого капитала», создание рабочих мест ». В результате, по словам The Economist, эти правительства « выстраиваются в очередь для привлечения транснациональных корпораций » и либерализации инвестиционных ограничений, а также приватизации государственного сектора.

Для корпорации менее промышленно развитые страны предлагают не только потенциал для расширения рынка, но и более низкую заработную плату и меньше санитарных и экологических стандартов, чем их страны происхождения, [6].

Так, в 1992 году иностранные инвестиции в менее развитые страны превысили 50 миллиардов долларов; эта цифра подскочила до 71 миллиарда долларов. США в 1993 году и до 80 миллиардов долларов. США в 1994 году. В 1992-1993 годах на долю менее, чем промышленно развитых стран приходилось от одной трети до двух пятых мирового притока прямых иностранных инвестиций - больше, чем когда-либо с 1970 года. Однако эти потоки были распределены неравномерно: только десять получателей принимающей страны - большинство в Азии - на их долю приходится до 80 процентов всех прямых иностранных инвестиций в менее промышленно развитых странах, [4].

### 1.3. Виды и формы корпорации.

В современной экономике возможны разные варианты корпоративных структур. Бизнес-ассоциации - это ассоциации, основанные одним или несколькими лицами; ими могут быть физические и юридические лица, уставный капитал которых, согласно учредительным документам, разделен на доли определенных размеров. Члены товарищества несут ответственность за ограниченное или неограниченное количество этих акций. Общество с ограниченной ответственностью - хозяйственное общество, основанное одним или несколькими лицами, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительных документов такого размера. Члены товарищества не несут ответственности по своим обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью компании, в пределах стоимости их вкладов, [1].

Общество с ограниченной ответственностью - это коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное количество акций, которые удостоверяют обязательные права участников

общества (акционеров) по отношению к обществу. Акционерные общества являются единственными юридическими лицами, которые имеют право выпускать акции. Акции - это эмиссионные ценные бумаги, которые предусматривают права его владельца (акционера) на получение части прибыли общества в виде дивидендов, участия в управлении акционерным обществом и части имущества, оставшегося после его ликвидации. Акционерные общества стали организационно-правовой формой объединения, акционерной капитализации (ОАО, ЗАО, ООО). Универсальным инструментом капитализации и критерием для корпорации является стоимость владения акционерным капиталом / пакетом акций. На его основе действуют правила, регулирующие внутреннюю деятельность корпорации, а также правила торговли ценными бумагами на фондовом рынке, которые имеют свою специфику. В зависимости от того, кому принадлежит контрольный пакет акций, корпорация рассматривается как частная, иностранная, государственная, смешанная. Форма закрытого акционерного общества больше подходит для малых предприятий, для которых предпочтительна лучшая структура. Количество акционеров здесь не может быть более 50 человек. Законодательством устанавливается минимальный уставный капитал, который не может быть менее 100 минимальных размеров оплаты труда на дату регистрации общества. Акции закрытого акционерного общества не поступают в свободную продажу.



Рис.1

Помимо организационно-правовых форм корпораций используются и другие формы, основанные на объединении капитала через систему участия. Здесь речь идет о различных типах ассоциаций, таких как синдикаты, концерны, финансово-промышленные группы и другие. Тип корпорации представляет собой официальное название альянса. Картель - это тип ценового альянса. Цель создания картелей - установление единой цены. Из-за цены можно регулировать и объемы производства. По своей природе его можно рассматривать как форму заговора в сфере торговли. Поэтому в ряде стран картели не имеют официального статуса и запрещены законом. Например, в США. Примером картеля является Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК). Центральное место в холдинге занимает основное предприятие, называемое материнской компанией, вокруг которого сгруппированы его дочерние компании. Контрольные пакеты акций, в том числе акций дочерних компаний, сосредоточены в его руках, что дает ему возможность контролировать и управлять ими, хотя следует отметить, что дочерние компании являются работающими не по найму, [5].

Компания, построенная по типу холдинговой структуры, предполагает передачу значительных прав и обязанностей своим составным подразделениям, что позволяет им самостоятельно решать большинство операционных экономических проблем. Различают вертикально-интегрированные, горизонтально-интегрированные холдинги, холдинговые конгломераты. Вертикально-интегрированные «родились» в результате вертикальных слияний, вторые - горизонтальные, третьи - конгломератные слияния. Конгломератный холдинг является полипропиленовым холдингом, он развивается за счет различных отраслей с наиболее экономически выгодной интеграцией. Например, General Electric занимается медицинскими услугами наряду с производством электрооборудования. Основное место в финансово-промышленной группе занимает основная компания, главной задачей которой является управление делами всего комплекса. Его функции могут выполняться группой, состоящей из производственного предприятия, банка, финансовой или страховой компании, [3].

В условиях растущей глобализации и роста последних тенденций в экономике транснациональные корпорации приобретают все большее значение. Подавляющее большинство ТНК (около 80%) базируются в развитых странах. Транснациональная корпорация - это компания (комплекс) с иностранными активами (капиталовложениями), которая включает формирование транснационального производственного, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране происхождения и филиалами в других странах, [7].

Комиссия по транснациональным корпорациям Организации Объединенных Наций относится к многонациональным корпорациям, которые имеют следующие формальные характеристики: включают подразделения в двух или более странах, независимо от их правовой формы и сферы деятельности; работать в рамках системы принятия решений, которая

обеспечивает согласованную политику и общую стратегию через один или несколько центров управления; их производственные центры активно взаимодействуют друг с другом - делятся ресурсами, обязанностями и знаниями. Кроме того, внутрикорпоративная торговля между ячейками осуществляется по трансфертным ценам, установленным в штаб-квартире ТНК на низком или завышенном уровне, чтобы минимизировать общие налоговые платежи, расходы по уплате таможенных пошлин и другие расходы за счет сокращения доходов принимающих стран. Среди экономистов принято делить все ТНК по критерию национальной принадлежности к 2 подгруппам:

1) многонациональные корпорации, которые являются национальными компаниями, чья деятельность "разлита" за пределы страны, в которой находится их материнская компания;

2) многонациональные фирмы - ассоциации национальных деловых организаций разных государств.

Подавляющее большинство современных ТНК имеют четкое национальное «ядро», то есть относятся к первому типу. В качестве примера многонациональных компаний можно привести две англо-голландские фирмы - нефтеперерабатывающий концерн Royal Dutch Shell и химический концерн Unilever, [2][4].

## ГЛАВА 2. КРУПНЫЕ КОРПОРАЦИИ В ЭКОНОМИКИ ИХ ОПЫТ И ЗНАЧЕНИЯ

### 2.1. Голландская модель корпорации.

Большая часть научного общества придерживается мнения, что первыми полновесными образами акционерных обществ были колониальные торговые компании, созданные в 17 веке в первую очередь в Голландии, а также Англии и Франции, а затем и других странах-метрополиях для реализации торговли на контролируемых им территориях в Ост-Индском регионе. Гюнтер Хаупт писал, что “не считая сравнений с греческими и римскими и германскими товариществами, начала акционерной формы следует искать в Банке Святого Георгия и основанном по его образцу в Милане Банке Святого Амвросия, которые были видом акционерного объединения особого рода. Но непосредственными предшественниками акционерного общества были не эти банки, а основанные в 17 веке колониальные общества, например, Голландская Ост-Индская компания (1602), Французская Ост-Индская компания (1604), Английская Ост-Индская компания (1612), Голландская Вест-Индская компания (1664)”. В определенном смысле можно провести параллель между Голландской Ост-Индской компанией и Банком Святого Георгия в Генуе, но данная связь опровергается Карлом Леманном, который на основе исследования уставов и внутренней организации данных объединений пришел к выводу о разном характере их уклада. По мнению другого исследователя Курта Бёссельманна, банк, учреждение которого показывало не что иное, как “преобразование государственных долгов в ценные бумаги”, участники которые платили определенную долю, не стремились участвовать в предприятиях с рисками для извлечения прибыли, сами же предприниматели могли быть образцом для рискованного голландского предприятия, [9].

Образование колониальных торговых сообществ было следствием крупных географических открытий 15-16 века. В результате них в торговый оборот были введены неизвестные до этого в Западной Европе товары: табак, какао, кофе, чай, рис, специи. Так, объемы поставок специй после открытия морских путей из Индии в Европу выросли с 220 тонн, ежегодно завозимых венецианскими купцами, до 8000 тонн, поставленных в Лиссабон за первый год торговли. Такие крупные возможности по извлечению прибыли не могли остаться незамеченными другими европейскими купцами. Но опыт, первых путешествий показал, что в одиночку совершить рейс к берегам Индии и



вернуться при этом с товаром, и извлечь соответственно прибыль очень сложно. На примере Голландии обнаружилась еще одна сложность, содержащая в конкуренции между иными купцами этой страны, объединенными в частные региональные компании (*Voogcompanien*), [9].

В результате в одном месте могли столкнуться несколько флотилий разных компаний, что приводило к нехватке товаров или приобретению их по неоправданно высокой цене, в то время как в других местах купеческий флот совсем отсутствовал. В дополнение к данному сразу же установилась конкуренция со стороны других государств-метрополий. Эти причины подтолкнули к объединению всех больших компаний Голландии в одну крупную торговую компанию. Важную роль в этом процессе сыграло правительство, вступив в переговоры с разными компаниями и соединив в 1602 году автономные купеческие объединения в Объединенную Голландскую Ост-Индскую компанию (нидерл. *Verenigde Oostindische Compagnie*, сокр. *VOC*). По данному объединению были проработаны различные варианты и реализован единый централизованный аппарат компании. Исследуя природу Голландскую Ост-Индскую компанию, следует указать их сходство с купеческими гильдиями, но можно отметить, что связь Голландской Ост-Индской компании с гильдией является чуточку ошибочной тем, что Голландская Ост-Индская компания была создана как монопольное объединение, а не организация разрозненных субъектов коммерции. Многие исследователи считают, что колониальные торговые общества XVII века коренным образом отличались от купеческих гильдий, в которых купец через гильдию отстаивал свое существование, стремясь освободиться от чинимых ему препятствий в виде всевозможных налогов, сборов. Колониальные общества были призваны “овладеть мировым рынком, поработить колониальные народы и устранить из международной торговли конкуренцию торгового капитала своей страны и торговцев других стран, вследствие чего получили неограниченные государственные полномочия во исполнение данных функций”, [9].

Единая правовая база о колониальных торговых обществах было сформировано лишь с появлением в 1807 году *Code de Commerce* (Торгового кодекса Франции). Документом, утверждающим появление колониального торгового общества, был так называемый *октруа* (от латинского «*auctoritas*» - документ, право, гарантия, возможность), выдаваемый носителем верховной власти (в случае Голландии - Нидерландами) в отношении ороделенного общества и уполномочивающий его к исключительному использованию определенных заокеанских территорий и осуществлению на них отдельных

суверенных государственных полномочий. В качестве компенсации за предоставленные обществу привилегии государство оставляло за собой большие полномочия по контролю и надзору. Исследователь Вернер Зомбарт писал про данные организации; "...полувоенные, наделенные верховными правами и средствами государственного имущества завоевательные общества, превращенные в длительные организации разбойничьими походами". Таким образом, к данным колониальным обществам "вести торговлю тогда означало снаряжать и вооружать корабли, вербовать людей, завоевывать страны, усмирять коренных жителей завоеванных земель с помощью ружей и сабель, отнимать у них имущество, загружать на корабли и на родине, в дальнейшем путем публичных аукционов продавать тому, кто больше заплатит; в то же время захватывать столько иноземных судов, сколько позволял случай". Таким образом, для оснащения вооруженных флотов компаний требовались существенные средства, так что отдельные торговцы и судовладельцы в одиночку не могли понести такие затраты. Для решения этой миссии, были привлечены дополнительные участники из числа лиц, не имевших отношения к торговым организациям, которые своим долевым участием создали необходимый финансовый ресурс для проведения в жизнь запланированных кампаний. Голландская Ост-Индская компания была создана с пятидесяти процентным государственным участием. Собственно, акция и являлась для данных участников подтверждением их членства в данной организации. Происходящее из Голландии слово «акция» является производным от латинского *actio* - претензия и подразумевает под собой участие в акционерном обществе как можно большего числа кредиторов с правом на соответствующую долю в капитале и прибыли. Впервые Голландская Ост-Индская компания в 1610 году выпустила к подписке акции, чтобы привлечь в общество дополнительных участников. Акции Голландской Ост-Индской компании были первыми в хождении на Амстердамской бирже. Из Голландии термин «акция» распространился впоследствии по всему континенту за исключением Англии, где в этом отношении употребляется слово «share» (доля), [10].

Голландская Ост-Индская компания разработала уникальную структуру компании. Это была первая компания, которая решила дать многим людям возможность купить долю компании для финансирования ее деятельности. В период 1630-1650 гг. Рынок стал первым современным рынком ценных бумаг. Главным событием стало увеличение торгов на срочном рынке. Результатом стал ликвидный рынок, и благодаря взаимодействию между трейдерами стало возможным обнаружение цены

(метод определения цены для конкретного товара с помощью основных факторов спроса и предложения, связанных с рынком). Вложение денег по низкой цене и в течение коротких периодов времени было возможно. Также отсутствие бесконечных переговоров о сроках и условиях контрактов было большим преимуществом и уникальным в то время. По этой причине компания могла расти очень быстро, и именно по этой причине ее можно рассматривать как первую публичную корпорацию с ограниченной ответственностью в истории, [10].

## 2.2. Англо-саксонская модель корпорации.

С начала 1600-х до середины 19-го века Британская Ост-Индская компания руководила созданием и расширением международной торговли в Южную Азию, что впоследствии привело к экономическому и политическому доминированию всего индийского субконтинента. Все началось с того, что Восточно-Индийская компания или “Губернатор и компания торговцев Лондона, торгующие с Ост-Индией” (Governor and Company of Merchants of London trading with the East Indies), как ее первоначально называли, получили Королевскую хартию от королевы Елизаветы I, предоставив ей монополию в торговле с Востоком. Восточно-индийская компания, акции которой принадлежали в основном британским купцам и аристократам, не имела прямой связи с британским правительством. В середине 1700-х и начале 1800-х годов на долю компании приходилась половина мировой торговли. Они торговали в основном товарами, экзотическими для Европы и Великобритании, такими как хлопок, индиго, соль, шелк, селитра, опиум и чай. Хотя первоначальный интерес компании был направлен на получение прибыли, их единодушное стремление к установлению торговой монополии на всей территории Азиатско-Тихоокеанского региона сделало их предвестниками британского колониального империализма. В течение первых 150 лет присутствие Ост-Индской компании в основном ограничивалось прибрежными районами, [11].

Ост-Индская компания была в первую очередь Торговой компанией, заинтересованная в получении прибыли за счет торговли на Дальнем Востоке. Капитал был вложен в товары, а не в “твердые активы”, такие как суда или фабрики. Постоянные поселения (фабрики) были созданы только для облегчения торговли. Торговая сила купцов была увеличена, при торгах, когда спрос на их товары был высоким, но не при условиях прибытия их

груза. В течение первых полутора веков стратегия заключалась в нахождении общего языка с местными правителями. В Индии была обширная, сложившееся, но сложная, политическая и экономическая система. Для Ост-Индской компании первостепенная миссия заключалась в торговле, а не в колонизации индийского региона, [12].

Для сравнения, в 1606 году Казначей и Компания Авантюристов и Плантадоров Лондонского Сити для Первой колонии в Вирджинии получила свою хартию на право монопольной торговли в Новом свете. Между 1616 и 1621 Вирджинская компания учредила многочисленные дочерние компании, которые занимались коммерческой деятельности в сфере производства стекла и бисера, ловли рыбы, торговлю мехами, издательством журналов одежды, строительством судов и “импорта женщин в Вирджинию для пополнения населения колонии”. Ост-Индская компания и Вирджинская компания отражали две принципиально разные стратегии. Данные компании могут рассматриваться как часть великой, развивающейся, империалистической схемы Великобритании но они отражали две очень разные стратегии и две очень разные структуры. Но внимание будет уделяться Ост-Индской компании, поскольку стратегия организации изменилась с "простой торговой компании при некоторых сопутствующих изменениях, которые произошли на уровне руководства (EIC Directors) в штаб-квартире компании (East India House) в Лондон, [12].

Джеймс Милль отметил в своей работе Элементы политической экономики (Elements of Political economy), что в 1746 году, изменился характеристика и стратегия Ост-Индской компании. До этого времени по словам Д. Милля Ост-Индская компания имела характер; “... обычной торговой организации, под властью и защитой короны...” (...a mere trading organization under the authority and protection of the crown...). В апреле того же года Компания выделила часть своей военной силы, чтобы помочь местному принцу вернуть трон в Танджоре. Миссия достигла своей цели (молодой лейтенант Роберт Клайв был одним из офицеров компании в штурме), и, таким образом, началась более интервенционистская политика в Индии. К тому времени Первая Карнатская война (1746-1748) проходила между Великобританией и Францией. В 1748 г. Британия уладила ряд разногласий с Францией (временно), договор Экс-ла-Шапель. К тому времени у Компании было большое количество военнослужащих, чем необходимо в мирное время. Британцы с их большим военным присутствием в Индии не хотели, чтобы их солдаты сидели без дела, и использовали их, в помощи местным правителям (за плату), для того чтобы возместить расходы понесенные во

время конфликта с Францией. Как иронично заметил Д. Милль: “... с хозяевами войск это кажется законом природы, когда бы они обладать ими в большем изобилии, чем это необходимо для защиты, чтобы использовать их за беспокойство окружающих” (...with the masters of troops it seems to be a law of nature, whenever they possess them in greater abundance than is necessary for defence, to employ them for the disturbance of others), [13].

Фактически французская Ост-Индская компания следовала этой стратегии с конца 1730-х годов с большим успехом под руководством Дюма, а затем Дюплекс. Поэтому для поддержания своей торговой позиции в Индии компания должна была предложить местным властям военную поддержку. Местные принцы не собирались предоставлять торговые привилегии тем, кто не мог по крайней мере, помочь им защитить их территорию. Если Ост-Индской компании следовало бы преуспеть в Индии по крайней мере, это должно было соответствовать образу французской Ост-Индской компании. Стычки в Индии между компаниями продолжались в течение следующих 8 лет. Французы держали преимущество, до победы Клайва под Плассей в июне 1757 года. Многие историки называют эту дату той, которая ознаменовала рост господства Ост-Индской компании в Индии. В 1750-х годах также произошли значительные изменения в составе и характер Совета директоров компании. Раньше доминировали те лондонцы, которые особенно интересовались торговлей (банкиры, судовладельцы, торговцы и т. Д.), но уже важным становилось другое качество - политэкономические навыки с индийцами. Совет директоров компании состоял из 24 директоров, избираемых ежегодно. В соответствии с законом компании 1734 года, директор должен был оставаться в должности в течение одного года после непрерывной службы в компании не менее четырех лет. Будущий директор должен был владеть 2000 акций, чтобы иметь право на должность и был избран собственниками (акционерами) на годовом собрании, который проводился ежегодно в апреле. Один акционер должен был владеть 500 акциями, для того чтобы иметь право голосовать на собраниях, каждый акционер имел только один голос независимо от количества принадлежащих акций. Первой задачей директоров после выборов заключалось в выборе председателя и заместителя председателя. Председатель являлся самым влиятельными в компании и заседал на всех собраниях компании. Председатель, так же устанавливал и реализовывал за текущий год стратегию введения дел компании. Обычно заместитель председателя становился председателем в следующем году, [12].

Новый корпоративная стратегия, начавшаяся в Индии после события в Бенгалии, оказала большое влияние на состав Совета директоров. Отношения к Индии быстро менялись, а так же и модель коммерческой деятельности компании. Сотрудники которые обладали “политэкономические навыки с индийцами” играли уже более активную роль в Совете. Зачинщиком, вызвавшим внезапный всплеск голосования в 58-м году, стал Лоуренс Суливан. Лоуренс Суливан приехал в Индию еще подростком и присоединился к компании в Бомбее, где он поднялся до хорошего состояния и заработал «умеренное состояние». Он вернулся в Лондон в 1753 году, когда ему было за сорок, а в 1755 году успешно работал директором Ост-Индской компании. Сазерленд описывал его как “не обремененный сомнениями, беспощадный, мстительный” и имеющий “необычную способность к бизнесу и способность сохранять друзей, которые скрывали его амбиции за превосходство” (...unburdened by scruples, remorseless, vindictive... an unusual aptitude for business and a power of keeping friends which masked his ambition for pre-eminence). Вряд ли эти характеристики можно назвать приятными, но если описывать Р. Клайва, его характеристика была более критичная; “высокомерный, подозрительный и нетерпимый к равным”, [14].

В 1758 году Л. Суливан (наряду с другими, с кем имел связи в Бомбее), возглавил успешную кампанию по сбору голосов против "традиционных интересов" в совете директоров. Л. Суливан, после всего 2 лет в Совете был избран заместителем председателя в 1757 году, в 1758 году назначен председателем. Пробыв год на ротации в 1759 году он вернулся на должность директора и был снова избран председателем в 1760 и 1761 гг. Он, как правило, считается одним из самых влиятельных директоров Ост-Индской компании. Он сыграл важную роль в формулировании политики, благодаря которой компания значительно расширила свою деятельность в Индии и в конечном итоге взяла под свой контроль всю Индию. По словам Джеймса Гордона Паркера; “...так начался пятилетний период, в течение которого Суливан полностью доминировал в компании и ее администрацией, преодолевая через неприятности Семилетней войны, используя свое личное состояние, чтобы спасти компанию от финансового краха...” (...So began a period of five years in which Sullivan completely dominated the Company and its administration, carrying it through the troubles of the Seven Years War, employing his personal fortune to rescue it from financial collapse ...), [12].

В 1763 году, феноменально изменилась состояние компании, если раньше компания обязалась выплачивать полностью дивиденды акционерам, то во время Л. Саливана многое поменялось, он предложил выплачивать

маленькую часть акционерам, а существенную часть дивидендов пускать в оборот компании. Л. Саливан придерживался мнению, что платежи должны идти в компанию, а не физическим лицам (акционерам), [15].

В 1769 год ознаменовался возвращением Л. Суливана в позицию председателя совета директоров. В этот период он создал очень существенное дополнение в главном офисе компании “Офисом Ревизора”. Цель этого отдела состояла в том, чтобы рассмотреть всю корреспонденцию, прибывающую из Индии, и подготовить первоначальный ответ Лондона этим корреспондентам. Офис Ревизоров не являлся обычным отделом с секретарской функцией, количество корреспонденции и сложность вопросов между Лондоном и Индией требовали, чтобы кто-то был проинформирован о проблемах и деталях. С изменением состава направления и текущих председателей, преемственность и информированные сотрудники были необходимы для хорошего управления компанией. Ответственность и “фактическая” власть, находящаяся в лице ответственного за этот отдел, были огромны. Вскоре после входа в кабинет Ревизора в 1819 году Джеймс Милль написал: “... Я единственный человек, у кого есть время, чтобы овладеть фактами; разбросанные в очень объемной переписке, на которой должно основываться справедливое решение, вы поймете, в какой степени реальное решение по вопросам, относящимся к моему отделу, остается за человеком, который находится в моей ситуации...” (...I am the only man whose business it is, or who has the time, to make himself master of the facts; scattered in a most voluminous correspondence, on which a just decision must rest, you will conceive to what an extent the real decision on matters belonging to my department rests with the man who is in my situation...), [15].

Ост-Индская компания началась в первую очередь коммерческим предприятием, заинтересованным в получении прибыли для своих инвесторов. Компания пыталась свести к минимуму свое участие в местной политике, но по мере расширения коммерческой деятельности и превращения в главную экономическую силу в Индии и в Англии, экономическое и политическое измерение стало неразделимым. Решение стать чем-то большим, чем простой торговой компанией, было не результатом грандиозной стратегии, разработанной в Лондоне, а скорее адаптивной стратегией, которая развивалась локально из-за конкурентных сил в Индии в то время. Вклад Суливаном может захватить воображения исследователя, он первый кто заложил фундамент в отношении между человеком и корпорацией и кто заслуживает вознаграждения во благо корпорации. Изменение стратегии и усложнение деятельности компании

требовали значительные изменения в структуре головного офиса (East India House), [15].

### 2.3. Сравнительный анализ моделей корпорации

Расширение голландской и английской Ост-Индской компаний в качестве институтов европейского колониализма в Индии и Ост-Индии глубоко повлияло на жизнь людей и проложило путь к империализму. В то время как деятельность Голландской Ост-Индской компании на Дальнем востоке носила в основном коммерческий характер, Британская Ост-Индская компания стремилась к политическим достижениям из-за постоянных конфликтов с Францией в Индии. Структурные отличия естественно отражаются в несущественных действиях и стратегиях компаний.

С момента создания Голландской и Британской Ост-Индской компании они были созданы как коммерческие предприятия, стремящимся к получению прибыли. Хотя Компании никогда не отклонялись от этой цели, суверенитет, предоставленный государствами, грозился затушевывать экономические интересы, поскольку Компании также стали политическими образованиями. Как утверждал эксперт по теме Ост-Индских компаний Р. Вос, все компании превратились "...в гибридное существо - одновременно коммерческое и политическое...", [15].

В течение большей части 17-го века Голландская Ост-Индская Компания использовала более успешную стратегию, чем Британская Ост-Индская Компания, и в результате стала доминировать на азиатских торговых путях благодаря своей финансовой мощи. Амстердам был более изощренным и финансово динамичным, чем Лондон, особенно в первой половине 17-го века. Голландская Ост-Индская Компания и Британская Ост-Индская компания были основаны в начале 16-го века, но британцы не смогли монополизировать торговлю в той же степени, что и голландцы, хотя обе компании имели общие акционерные общества характеристики компании. Когда Гроций выступал за «свободное море», это дало голландцам оправдание для выхода на азиатский рынок, на котором ранее доминировали португальцы в 16 веке, [9].

По иронии судьбы голландцы навязали свою концепцию свободной торговли военной мощью. Британцы, и голландцы сосредоточили свои усилия и выстроили свои стратегии вокруг закрытой торговли, с помощью



которой торговля будет монополизирована и максимизирована прибыль. Это сделало голландцев стратегически отличными от англичан, поскольку их безжалостное использование насилия против туземцев и европейцев стало возможным благодаря их превосходству в ресурсах. Например, Голландская Ост-Индская Компания отправила в Азию вдвое больше судов, чем Британская Ост-Индская Компания. Голландцы имели преимущество в ресурсах, потому что они были на переднем крае капитализма, [10] [12].

Голландская Ост-Индская компания имела более успешную стратегию за счет надежных денег, эффективной налоговой системы и системы государственного долга, с помощью которой правительство могло брать кредиты у своих граждан по низким процентным ставкам. Свидетельством их финансовой устойчивости является рентабельность инвестиций компании. Голландская Ост-Индская компания возвращалась в среднем почти на двадцать процентов ежегодно. Кроме того, голландцы усилили свое преимущество, дав торговцам стимул увеличить оборот своего бизнеса, вознаграждая их за валовой доход, а не за чистую прибыль. Хотя Британская Ост-Индская компания была зарегистрирована в 1600 году, на два года раньше, чем Голландская Ост-Индская компания, англичане не стали постоянным акционерным обществом до второй половины 17-го века. Фактически, только в 1657 году Британская Ост-Индская компания стала настоящим акционерным предприятием, что означает непрерывные, неограниченные инвестиции, осуществляемые без ссылки на отдельные рейсы и акции, которые оцениваются и торгуются соответственно. Голландская торговая политика была более специализированной, чем английская. Например, специи составляли три четверти стоимости бизнеса голландской компании.

Голландцы в конечном итоге стали доминировать в прибыльной торговле специями с Индонезией, и, таким образом, торговая политика Нидерландов принесла более высокую прибыль по сравнению с англичанами. Гаастра признает, что около 1630 года голландцы создали прибыльную внутриазиатскую торговую сеть, основанную на обмене ряда важных товаров. Например, японское серебро и медь будут обмениваться на индийский текстиль и китайское золото, а индийские текстиль и золото будут обмениваться на что-то другое. Таким образом, голландская Ост-Индская компания была более специализированной, чем английская. Рид заключает, что успех голландской компании был основан на том факте, что она использовала свою власть избирательно для установления монопольных условий. Фаррингтон указывает, что голландцы в течение следующих 80 лет

опережали англичан с точки зрения денег, силы мужчин и большего количества кораблей. Тот факт, что голландцы стали победителями трех англо-голландских войн, которые велись из-за конфликтов из-за азиатских торговых путей, показывает, что голландцы были финансово сильнее англичан. Фергюсон утверждает, что голландцы выиграли войны, потому что у них была превосходная финансовая система, которая позволяла им прыгать намного выше своего экономического веса, [13].

Две Ост-Индийские компании также имели стратегически много общего, особенно с точки зрения организации компании, однако больший масштаб Голландской Ост-Индской компании позволил голландцам контролировать азиатские торговые пути в течение большей части 17-го века посредством принуждения и монополизации. И британцы, и голландцы понимали, что прибыльная торговля заключается в монополистической торговле, и цены не будут снижаться за счет монополии. Например, объем экспорта специй является эластичным, и, следовательно, увеличение предложения, обусловленное конкуренцией, ведет к снижению цен.

Модель акционерного капитала обеспечила защиту со стороны правительства, что позволило бы торговцам получить компенсацию за объединение ресурсов для рискованного предприятия, которое требовало больших затрат времени и средств. Обе компании также отделили собственность от управления. Кроме того, правительство может привлечь компанию к получению доходов или займов, а взамен инвесторы могут быть уверены, что компания получит 100-процентную долю рынка. Однако у англичан была ограниченная способность торговать в Азии из-за стратегии голландцев по недопущению выхода конкурентов на азиатский торговый рынок. Британская Ост-Индская Компания была также намного более диверсифицирована, чем Голландская Ост-Индская Компания. Эта специализация помогла стратегии голландцев, но диверсификация английской Ост-Индской компании помешала ее росту в 17 веке, [15].

К концу 17-го века английская и голландская стратегии начали сходиться настолько, что англичане начали догонять из-за финансовой революции, которая была вызвана Славной революцией 1688 года. Стратегия Голландской Ост-Индской компании перестал работать так же успешно и эффективно, как и раньше. Британская Ост-Индская компания стала финансово сильнее. Финансовая система в Англии начала улучшаться, когда государственный переворот был организован против Джеймса II влиятельной олигархией английских аристократов, которая получила поддержку

городских торговцев. Фергюсон указывает, что Славная революция, таким образом, также повлекла за собой англо-голландское слияние бизнеса, так как голландский принц Уильям Оранский стал новым королем. В результате голландские инвесторы начали инвестировать в английскую Ост-Индскую компанию. Например, Банк Англии, управляющий государственными займами и национальной валютой, был создан в 1694 году. Таким образом, англо-голландское слияние произвело революцию в финансовой системе Англии и изменило стратегию Ост-Индской компании, [10] [12].

Британская Ост-Индская имела три метода финансирования торговли, а англо-голландское слияние улучшило способность англичан финансировать свои рискованные предприятия. Гриффитс определяет эти три ключевых метода. Во-первых, капитал может быть подписан акционерами компании или владельцами акций. Во-вторых, внутреннее финансирование за счет нераспределенной прибыли. В-третьих, фиксированные процентные ставки через рынок облигаций в Лондоне. Например, Лондонская фондовая биржа создала систему государственного государственного долга, с помощью которой долгосрочные облигации можно было легко покупать и продавать. Это позволило правительству брать кредиты под более низкие процентные ставки, что, в свою очередь, могло бы финансировать крупные предприятия. Таким образом, финансовая революция дала английской Ост-Индской компании больше возможностей для финансирования своей торговли. Усовершенствованные финансовые институты предоставили Британской Ост-Индской компании больше возможностей, которые принесли более высокую прибыль. Это также изменило стратегию Ост-Индской компании, благодаря которой защита была увеличена за счет увеличения расходов на военно-морскую армию. Таким образом, финансовая революция англо-голландского слияния позволила англичанам перенести свою стратегию на голландцев и не позволила голландцам продолжать свою стратегию принуждения и монополизации так же, как когда англичане отставали, [9].

Англо-голландское слияние не обязательно уменьшило конкуренцию, но оно расширило сотрудничество между голландцами и англичанами, а переход потребительского спроса с пряностей и перца на текстиль способствовал долгосрочному стратегическому успеху Британской Ост-Индской компании. Фактически, процветающая торговля другими товарами поощряла сотрудничество между двумя компаниями Ост-Индии. Была заключена сделка, согласно которой голландцы продолжат концентрировать свою торговлю на Индонезии и специях, а англичане сосредоточатся на торговле текстилем в Индии. Хотя специи и перец оставались важным

товаром, значительный сдвиг в европейском потреблении обусловил быстро растущий спрос на хлопок и шелк, а также на чай и кофе, [15].

Коммерческая политика голландцев проводилась под защитой рынка специй и поддерживала высокие цены на специи и перец, ограничивая торговлю для других. Напротив, коммерческая политика Британской Ост-Индской компании заключалась в снижении цен на текстиль и увеличении количества индийского текстиля, на который в Европе существовал ненасытный спрос. В отличие от специй и перца, спрос на текстиль был эластичным. В результате ценовой эластичности спроса рынок текстиля быстро превзошел рынок специй, и английская стратегия обогнала голландскую стратегию с точки зрения объема и продаж. Новая азиатская база переместилась в английские порты, такие как Мадрас, Бомбей и Калькутта, а Британская Ост-Индская компания поставляла европейским потребителям такие товары, как текстиль, кофе и чай. Британцы при новом голландском короле были более предприимчивыми, агрессивными и уверенными в себе. Компания стала более предсказуемой, прибыльной, сложной и хорошо управляемой, [11].

К концу второй половины восемнадцатого века стратегия Британской Ост-Индской компании постепенно отличалась от Голландской Ост-Индской компании, так как голландская монополия начала рушиться, а Британская Ост-Индская компания стала более успешной с точки зрения прибыли, объема, инновации и расширения. Существуют три основные причины снижения уровня летучих органических соединений. Коррупция его слуг, растущий консерватизм ее директоров и потеря преимущества в кораблестроении. В 18 веке баланс сил между двумя компаниями изменился. Дарвин рассказывает, как великий авангард европейской мощи в Азии, могущественная голландская Ост-Индская компания, пошатнулась под бременем своих административных и военных расходов после 1720 года, скатываясь к дефициту и бесприбыльному росту, [15].

Это была голландская Ост-Индская компания, которая не смогла догнать более инновационную Британию. Голландцы сконцентрировали свои усилия на торговле специями, так что, когда потребительский спрос изменился, они не могли бросить вызов англичанам в торговле текстилем. Британцы либерализовали торговлю, позволив торговцам получать частную прибыль. Предприятия в Азии из-за высокой стоимости и рисков способствовали концентрации торговли одним крупным оператором, но было трудно контролировать сотрудников компании. Поэтому бизнес будет

начинаться на стороне, так как заработная плата работников была довольно низкой. Наряду с официальной торговлей компании развивался огромный частный бизнес. Директора эффективно институционализировали коррупцию своих служащих, разрешая и регулируя ведение этой частной торговли. Это дало служащим компании существенный финансовый стимул, который компенсировал скромную зарплату и опасные условия, [11].

Это оказалось выгодным для Британской Ост-Индской компании, поскольку нарушители, группа, развивающая частную торговлю, расширили торговлю, которая была выгодна компании. Кроме того, в то время как голландцы принуждали местных жителей заключать эксклюзивные договоры в целях поощрения их монополии, англичане договаривались о сложных договорах с местными жителями и подкупали чиновников, чтобы уклоняться от уплаты налогов. Например, англичане работали с азиатскими посредниками в партнерских отношениях, адаптировались к местной культуре и не проявляли никакого чувства превосходства над местными жителями, [12].

К 1750 году стратегия Британской Ост-Индской компании, казалось, намного превосходила стратегию голландско-английской Ост-Индии. В 18 веке Британская Восточная Индия стала доминировать на тех же торговых путях, но по-другому. В то время как стратегия Голландской Ост-Индской компании функционировала путем принуждения и монополизации азиатских торговых маршрутов, баланс сил переместился на Британской Ост-Индскую компанию из-за их стратегии сосредоточиться на текстиле, улучшить свои методы финансирования и позволить частным торговцам сделать прибыль, а также, [10].

Стратегии голландской и английской Ост-Индской компании сходились и расходились в течение периода 1600-1750 гг., Поскольку баланс сил медленно смещался от голландцев к английской Ост-Индской компании. В 17 веке голландцы имели более успешную и эффективную стратегию и в результате доминировали на азиатских торговых путях, в то время как англичане отставали. К концу 17-го века англо-голландское слияние улучшило ключевые финансовые институты, которые усилили силу и стратегию Британской Ост-Индской компании. Баланс сил медленно сместился в пользу англичан. К 1750 году голландская Ост-Индская компания пришла в упадок, а английская Ост-Индская компания имела перспективу доминировать на азиатских торговых путях более либеральным образом, чем голландская. В конце концов, разница в стратегиях двух

восточно-индийских компаний зависит от сроков и разных этапов голландско-английской восточно-индийской компании, [10].

Изучая раннее современное европейское присутствие в Азии на основе голландского и английского опыта, появляются три ключа к процветанию. Во-первых, государственная поддержка, как финансовая, так и политическая, была неотъемлемой. Хотя компании были частными компаниями, на самом деле, они были “официальными руками своих государства на дальнем востоке”. Второй составляющей успеха в Азии был акцент на внутри азиатском торговом рынке. После того, как Компании вошли на этот чрезвычайно прибыльный и очень практичный рынок, первостепенная позиция Компании укрепилась. В-третьих, и самое главное, чтобы европейская нация процветала в Азии, большое внимание должно быть уделено местным условиям и обычаям. Случайная, краткая оценка условий жизни коренных народов часто приводила к высылке (Португальский опыт). Способность не только правильно оценивать местную среду, но и приспособливаться к ней, в случае необходимости, дала англичанам и голландцам огромное преимущество. Эта гибкость открыла новые рынки, новые маршруты и новые товары для Компаний. Таким образом, наследие Компании многим обязано этой административной практичности, [10].

## ГЛАВА 3. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТНК КАЗАХСТАНА И БЕЛАРУСИ

### 3.1. Корпорации в Казахстане и Беларуси и их влияние на экономику

#### 3.1.1. Развитие корпораций Казахстана.

Особая роль в развитии современной мировой экономики принадлежит так называемым глобальным корпорациям. Сегодня глобальные многонациональные корпорации становятся наиболее важным и наиболее эффективным инструментом международного разделения труда, и экономический успех конкретных стран во многом зависит от того, какое место они будут играть в этом разделении труда в глобальных технологических цепочках, контролируемых этими корпорациями.

В такой ситуации правительства стран с переходной экономикой должны проводить продуманную и гибкую макроэкономическую политику. В нынешних условиях, когда национальные экономические структуры слабы, низкая конкурентоспособность производственного и управленческого персонала недостаточно квалифицирована, опасность для этих стран оказаться среди тех, кто проигрывает от глобализации, значительно возрастает.

При решении проблем эффективного включения в мировые экономические отношения Казахстан должен учитывать сложность системы транснациональной экономической деятельности. Ключевым здесь является вопрос о том, какое место республика ожидает в мировой экономике.

Успешная интеграция страны в мировое сообщество предполагает формирование механизма оптимального взаимодействия со всеми ее элементами, и, прежде всего, с основными его участниками - транснациональными корпорациями (ТНК). Для этого необходимо создать мощные внутренние экономические структуры, способные не только противостоять иностранной конкуренции со стороны тех же ТНК на внутренних рынках страны, но и утвердиться на внешних. Другими словами, создание крупных казахстанских корпораций, в том числе транснациональных, может стать ключевым фактором повышения международной конкурентоспособности национальной экономики. Тем более, что для решения этой проблемы в Казахстане существуют благоприятные условия: крупные предприятия, построенные во времена советского народного хозяйства, и по сей день составляют основу экономики страны.

Концентрация производства в Казахстане чрезвычайно высока. В настоящее время в экономике страны насчитывается почти шестнадцать тысяч предприятий, из которых 1,6% производит более 77% всей казахстанской продукции, а крупнейшая корпорация республики, Испат-Кармет, обеспечивает 7-10% всего ВВП страны.

В среде крупных предприятий республики образовано около ста относительно крупных корпоративных объединений, которые различаются по размеру, составу предприятий, структуре собственности, форме организации и состоянию управления. Несмотря на отсутствие развития и отсутствие корпоративного сектора в Казахстане, он уже показывает четыре стабильных типа корпоративных структур (см. Таблицу 1).

Таблица 1 – Основные типы крупных корпораций в Казахстане

Тип корпорации	Примеры	Число
Национальные и государственные компании	Национальная нефтяная компания «КазакОйл», Национальная компания по транспортировке нефти «КазТрансОйл», Национальная атомная компания «Казатомпром», Национальная компания «Шелковый путь-Казахстан», АО «КЕГОК» (Казахстанская компания по управлению электрическими сетями, по транспортировке и распределению электроэнергии), АО «Госпродкорпорация» (по хранению и обновлению государственных резервов, экспорту зерна и продуктов его переработки), РГП «Казахстан темир жолы», Национальный авиаперевозчик «Air Kazakhstan», ОАО «Казактелеком», ОАО «Народный сберегательный банк Казахстана», Национальные центры Академии наук	15
Акционерные компании, учрежденные государством и приватизированные по индивидуальным	АО «Испат-Кармет», АООТ «Корпорация «Казакмыс», ОАО «Казцинк», ОАО «Алюминий Казахстана», ОАО «Усть-Каменогорский титано-магниевого комбинат», АО «Мангистаумунайгаз», АО «Актобемунайгаз», АО «Казхром», АО «Соколовско-Сарбайское горно-	Около 40



проектам	обогащительное производственное объединение», «Шымкентнефтеоргсинтез», АО «Восточно-Казахстанский медно-химический комбинат», АО «Борлы»	
Частные корпорации, образованные методами рыночной самоорганизации	ОАО «Казкоммерцбанк», АО «КазахстанКаспийшельф», АО «Туран Алем Банк», АО «Темірбанк», ОАО «Нефтебанк», АО «Банк Каспийский», ОАО «Нефтехимбанк»	Около 10

Чуть более десяти из перечисленных корпораций фактически создают платежеспособный спрос в реальном секторе экономики: это в основном крупные экспортеры топлива и сырья Казахойл, КазТрансОйл, Харриквин Кумколь Муна, Шимкентнефтеоргсинтез, КЕГОК, Испат-Кармет, Корпорация Казахмыс, Казцинк Аллюминий Казахстан, Усть-Каменогорский титано-магниевого комбинат и ТНК Казхром. Национальными «чемпионами» среди субъектов корпоративного финансового сектора являются два крупнейших банка страны: Казкоммерцбанк, чьи ценные бумаги (акции еврооблигаций и ГДР) продаются на рынках акций Европы и Азии, и Национальный сберегательный банк Казахстана, который аккумулирует два трети всех индивидуальных вкладов.

В то же время указанная корпорация имеет не только значительную часть ВВП и налоговых платежей, но и значительную часть задолженности перед бюджетом. Кроме того, по данным комитета по статистике, более половины крупных и средних предприятий республики были убыточными. Другими словами, состояние корпоративного сектора достаточно полно отражает общую экономическую ситуацию в стране.

В корпоративном секторе казахстанской экономики сегодня практически нет корпораций мирового уровня. Хотя есть определенные шансы добиться международного признания в трех казахстанских банках (Казкоммерцбанк, Народный банк и ТуранАлем), которые входят в число ведущих мировых рейтингов (Moody's, Standard & Poor's, Tomson Bank Watch) и пяти корпораций реального сектора (Казхтелеком, Шимкентнефтеоргсинтез, УКТМК, Корпорация Казахмыс и ТНК Казцинк), чьи ценные бумаги (ГДР) продаются на мировых фондовых рынках.

Большинство акционерных обществ имеют нестабильную и неэффективную структуру собственности, поскольку лишь немногие из них систематически реструктурируют свой бизнес. Кроме того, государство способствует нестабильности функционирования многих крупных корпораций, используя несовершенство действующей законодательной и нормативной базы и иногда неоправданно вмешиваясь в деятельность управляющих компаний и меняя владельцев предприятий. Даже иностранные инвесторы и управляющие компании стали сомневаться в уникальности результатов приватизации, поскольку правительство может в любое время в одностороннем порядке пересмотреть подписанные соглашения, если они считают, что они противоречат национальным интересам.

Другие характеристики казахстанских корпораций включают низкую конкурентоспособность с очень низким качеством многих видов продукции и слабость корпоративного управления. Кроме того, часто возникают конфликты между государством и корпорациями, управляющими компаниями и акционерами, менеджерами и производственным и производственным персоналом.

Иностранные инвесторы в значительной степени заинтересованы в минеральных ресурсах Казахстана и, прежде всего, в разработке нефти. Характерной чертой корпоративного сектора в Казахстане также является значительная и быстро растущая доля иностранного капитала в нем. По данным комитета по статистике, доля иностранной собственности в структуре основных фондов на конец 2017 года составила 10,6%, а доля иностранного капитала в структуре промышленной продукции - более 14%. По масштабам участия в экономике Казахстана ведущее место занимают компании из США, Великобритании и Японии. Потенциальные инвестиции в уже реализованные проекты с иностранным участием оцениваются в более чем 40 миллиардов долларов США. Наибольший объем инвестиций в экономику Казахстана вложили такие известные ТНК, как Chevron, British Hazard, Agip, Sumitomo Corporation, Elf Akiten, BMW, Turkie Petroller, Oman Oil Company, Japan Petroleum Excellence и другие.

Иностранный капитал, в основном крупные ТНК, активно участвует в процессе приватизации в Казахстане. Основным мотивом довольно либеральной позиции правительства Казахстана по отношению к иностранным компаниям и их беспрецедентного участия в приватизации крупнейших базовых предприятий было отсутствие достаточных внутренних источников финансирования и слабость отечественной технической экспертизы. В 1994-1997 годах в стране велась интенсивная передача крупных промышленных корпораций иностранной администрации. Всего за этот период 45 крупнейших предприятий были переданы иностранной

администрации. Таким образом, в результате реформ в частной собственности более 70% энергии приходится на долю иностранных инвесторов, таких как корпорация AES и Traktebel. Основными производителями нефти сегодня являются иностранные компании в республике. В настоящее время 90% акций «Шимкентнефтеоргсинтеза» продаются Vitol Moon (Швейцария), 90% акций АО «Южнефтегаз» - Harri Kainkol Ltd. (Канада), 60% акций Aktobemunaugaz, Китайской национальной нефтегазовой корпорации, 60. % акций Mangistaumunaugaz, индонезийской компании Central Asia Ltd. Petrol, 95% акций АО "Каражанбасмунай" - фирма Triton (Канада). Содержится в ССЛ (Россия-Швейцария) Павлодарского НПЗ.

По оценкам экспертов, более 80% производственного потенциала страны (в основном, черной и цветной металлургии, топливно-энергетического комплекса, угольной и химической промышленности) в настоящее время находится в руках иностранных инвесторов, что представляет собой явную и весьма очевидную угрозу экономической безопасности страны. [Посмотреть данные в Приложении 1].

3.1.2. Корпорации Республики Беларусь на современном этапе и их роль в экономике страны.

В Республике Беларусь транснациональные корпорации все еще находятся на стадии формирования и укрепления своих позиций. Правда, в Советском Союзе образовалось небольшое количество компаний, похожих на современные транснациональные корпорации. Таким образом, нынешний Philip Morris со своими дочерними компаниями и ассоциированными компаниями в Соединенных Штатах, Нидерландах, Великобритании, Франции, Финляндии, Германии, Австрии, Болгарии, Турции и ряде бывших советских республик являются транснациональными корпорациями. Он активно расширяет партнерские отношения с белорусскими и зарубежными предприятиями, создавая с ними транснациональную группу, [24].

Сегодня финансово-промышленные группы становятся основой для создания российских транснациональных корпораций. В любой стране крупные корпорации - основа научно-технического прогресса и ускоренного экономического развития.

Финансово-промышленные группы, объединяющие юридические лица под юрисдикцией государств-членов Союза Независимых Государств, регистрируются как транснациональные финансово-промышленные группы. При их создании на основе межправительственных соглашений им присваивается статус межправительственных финансово-промышленных групп. По состоянию на 1 января 2017 года одна международная финансово-

промышленная группа и семь транснациональных финансово-промышленных групп включены в реестр финансово-промышленных групп. Гражданство транснациональных корпораций государств-членов Союза Независимых Государств определяется местом их регистрации.

Многие финансово-промышленные группы были сформированы путем объединения банков с промышленными предприятиями, у которых не было средств для финансирования инвестиционных проектов. Быстрый рост банковского капитала позволяет наиболее мощным банкам создавать холдинги - банковские империи, по своим характеристикам соответствующие транснациональным корпорациям.

Транснациональные корпорации могут стать одним из важнейших компонентов интеграционного сотрудничества стран Содружества в области металлургии. Они созданы, чтобы противостоять международным транснациональным корпорациям на мировых рынках. В этом отношении показателен пример мирового рынка алюминия, где семь-восемь транснациональных компаний, интегрированных на вертикальной технологической основе, контролируют более 70% мирового производства алюминия.

Инвестиционный процесс в мире активно развивается. В 2018 году рост иностранных инвестиций составит до предыдущего года 284 млрд. долларов. И это достигнет 1,2 трлн. Основными направлениями инвестиций являются услуги, финансы и связь, а также представляют горнодобывающую отрасль.

На Россию, Украину и Румынию приходится 3/4 общего объема иностранных инвестиций, привлеченных странами с переходной экономикой, а в свете Казахстана этот показатель вырос на 78%. При том, что доля развивающихся стран в мировых инвестициях составляет 36%, а в СНГ - 4%. Беларусь в 2017 году привлекла 749 миллионов долларов. Из них в основных фондах всех отраслей народного хозяйства - 73 миллиона, а в 2018 году этот показатель увеличится до 80 миллионов долларов. Россия в текущем году планирует привлечь 40 миллиардов долларов. Величина этих цифр может быть оценена на основе мировой статистики. Среднее отношение иностранных инвестиций к мировому ВВП составляет 22,7%. В Белоруссии это 2,03%, в России - 6,8%.

По мнению экспертов, основной объем инвестиций составляют транснациональные корпорации, которых в мире насчитывается около 77 тысяч. Из общего объема (916 млрд. долл.) Иностранных инвестиций в 75% в 2017 году пришлось объединить в корпорации.

Основными задачами транснациональных корпораций при размещении инвестиций является поиск рынков, повышение эффективности (снижение затрат на чтение), поиск ресурсов, а также стратегический подход к приобретению технологий или ноу-хау. В этом отношении процесс приватизации, осуществляемый странами с переходной экономикой, является важным стимулирующим фактором. Например, Украине в прошлом году удалось привлечь 4,8 миллиарда долларов за счет приватизации Криворожстали - сумма, рекордная для стран независимых государств. В Беларуси также есть ряд предприятий, потенциально интересных для транснациональных корпораций, и в первую очередь российских или работающих на российском рынке.

В отличие, например, от Беларуси, Казахстан давно находится на пути приватизации и привлечения иностранных инвестиций. В результате только за последние 3 года ВВП на душу населения удвоился и достиг 7 тысяч долларов, что на 66,6% больше, чем в Беларуси. Но в советское время наша республика была лидером по этому показателю, который составлял 2400 долларов. К 2018 году Казахстан планирует выйти на среднеевропейский уровень - 13 тысяч. В этом случае ставка не на добычу ресурсов. Доля производственных услуг в валовом внутреннем продукте в 2017 году составила 52%. В Беларуси, где казахстанское сырье недоступно, оно составляет всего около 44%, [25].

Развивающиеся страны пытаются привлечь инвестиции транснациональных корпораций. Очень поучительный пример Китая. Заинтересованный в транснациональных корпорациях путем приватизации, сокращения затрат и емкого рынка, он получил желаемое. Но через некоторое время транснациональные корпорации столкнулись с трудностями при экспорте капитала. Стремление Китая обуздать отток инвестиций было затронуто. Руководство транснациональных корпораций начинает задумываться о сворачивании деятельности. Тогда китайское правительство организовало встречу с ними и сделало все возможное, чтобы продолжить их работу в стране. С тех пор встречи проводятся ежемесячно. В Беларуси при Совете министров также существует консультативный совет по иностранным инвестициям, в который также входят представители совместных предприятий. Но результат его деятельности все еще далек от китайского.

Очевидно, что в дополнение к декларациям и даже законодательству необходимы реальные системные действия для нейтрализации «политических» рисков, которые проявляются, прежде всего, в нестабильности законодательства, отсутствии инвестиционного рейтинга, замедлении приватизации и слабом институте частной собственности. Решение этих проблем, изменение отношения к инвесторам, безусловно,

поднимет потенциал привлекательности. Тогда, возможно, российский капитал придет к нам с целью расширения производственных мощностей, а также западных инвесторов, которые рассчитывают на долю российского рынка. Наиболее вероятной и значительной областью привлечения иностранных инвестиций в Беларусь, за исключением нефтехимии и металлургии, может быть сфера услуг. Президент прав в Казахстане, который утверждает, что им удалось отказаться от старой экономики и построить новую, отвечающую требованиям современного международного разделения труда. Успех развития высокотехнологичного комплекса в Беларуси и его эффективность во многом зависят от инвестиционной поддержки. Среди основных источников инвестиций развития высоких технологий можно выделить следующие: средства республиканского бюджета и внебюджетные фонды; финансовые средства предприятий предпринимательского сектора, а также собственные средства предприятий, холдингов, корпораций; прямые зарубежные инвестиции; кредиты от банков и других кредитных учреждений.

В 2017 году в Беларуси было зарегистрировано 39 иностранных филиалов транснациональных корпораций, тогда как в других странах СНГ этот показатель был значительно выше. Российские транснациональные корпорации в области нефтепереработки оказывают глубокое влияние на создание высокотехнологичных производств. В то же время большинство иностранных транснациональных корпораций не спешат открывать свое производство в нашей стране, а занимаются в основном торговлей своей продукцией, производимой за рубежом, что создает трудности в привлечении Беларуси к мировым научно-техническим достижениям. Основной причиной малого числа высокотехнологичных отраслей в белорусской экономике является низкий спрос на инновации со стороны большинства белорусских предприятий. На низкую инновационную активность белорусских товаропроизводителей серьезно влияет нехватка финансовых ресурсов для инвестиций, как в государственном, так и в предпринимательском секторах. Кроме того, имели место серьезные недостатки в организации и координации инновационной деятельности, в том числе в приобретении и освоении зарубежных технологий. Вся эта работа в настоящее время проводится прямыми производителями, которые самостоятельно определяют потребность в новых технологиях, условия их приобретения и использования. В то же время, как правило, возможности специализированных внешнеторговых организаций, имеющих квалифицированные кадры, практический опыт импорта зарубежных технологий и налаженные деловые контакты на мировых рынках, широко не используются.

Если говорить о западных ТНК, то в настоящее время в Беларуси насчитывается более десяти корпораций, которые входят в ТОП-2000 крупнейших на планете. В частности, в банковском секторе стоит отметить присутствие французской корпорации Societe Generale Group, которой принадлежит более 96% акций Белросбанка. Австрийская компания Raiffeisen International Bank-Holding владеет контрольным пакетом акций Приорбанка. Стоит упомянуть также французскую корпорацию АХА, которая владеет страховой компанией "В & В Insurers". Белорусские сотовые операторы также не остались без ТНК. В частности, турецкая компания Turkcell и шведская TeliaSonera инвестировали в оператора Life :).

Где российские корпорации больше заинтересованы в белорусской экономике: Газпром заинтересован в Белтрансгазе, Лукойле и ТНК-ВР в белорусских НПЗ.

Не стоит опасаться прихода крупных международных компаний. Во-первых, некоторые из них уже действуют на территории Беларуси - и это не привело к серьезной конкуренции и борьбе с местным бизнесом. Во-вторых, в стране еще не созданы условия, при которых корпорация обычно начинает проникать в национальную экономику. В-третьих, прибытие ТНК - это возможность для белорусского бизнеса научиться управлять собственным бизнесом с помощью методов мирового уровня. [Посмотреть данные в Приложении 2]

## 3.2. Проблемы и возможности развития казахстанских и белорусских корпораций

### 3.2.1 Стратегическое развитие казахстанских корпораций.

Транснационализация экономической деятельности крупных корпораций и предприятий является важным и необходимым условием эффективного участия национального капитала в мировой экономике. Как вы знаете, международная экспансия как часть национальной стратегии развития многих стран мира была поставлена в качестве задачи гораздо раньше, чем ее реализация. Поэтому, несмотря на кризисную ситуацию в Казахстане, мы считаем срочно разработать научно обоснованную стратегию продвижения казахстанского капитала на мировые рынки в рамках внешней политики страны.

На наш взгляд, решение следующих экономических проблем может обеспечить успешное вхождение национального капитала в мировую экономическую систему:

1. *Восстановление внутреннего рынка.* Только хорошо функционирующий товарно-финансовый рынок может способствовать успешной интеграции страны в мировую экономику.
2. *Интернационализация национальной экономики* осуществляется государством в таких сферах, как развитие совместных предприятий, создание филиалов ТНК, политика усиления инвестиционной деятельности.
3. *Транснационализация деятельности казахстанских корпораций и банков* с использованием механизмов совместных предприятий, финансово-промышленных групп и транснациональных банков, их филиалов и филиалов за рубежом.

Для решения поставленных задач необходимо будет осуществить комплекс мер, в том числе направленных на создание благоприятного международного климата для продвижения национального капитала на мировые рынки, успех которого будет зависеть, прежде всего, от международной ситуации. Страны и ее политика поддержки национального предпринимательства в освоении мирового экономического пространства.

Одним из основных приоритетов государственной политики является обеспечение высоких и стабильных темпов экономического роста. Стимулирование предпринимательской деятельности во всех ее формах и устранение необоснованных барьеров на пути ее осуществления является необходимым условием нормального функционирования экономики. Поэтому в Республике Казахстан разработана концепция развития корпоративного законодательства Республики Казахстан, направленная на обеспечение баланса интересов всех участников корпоративных отношений, обеспечение гибкости корпоративного законодательства, обеспечение возможности выбора адекватной модели регулирования, [17].

Также государство с целью развития экономики - определило другие направления стимулирования и развития корпоративных структур:

1. Создание КСП;
2. Финансовая поддержка корпоративных лидеров;

В соответствии с поручением Главы государства в 2006 году была начата работа по созданию функционирующего и одновременно эффективного механизма промышленного и социального развития в регионах - корпораций социального предпринимательства (КСП). На сегодняшний день создано и действует семь КСП ("Сарыарка", ЗАО "НПЦ" БАТЭ ", ЗАО " Каспий ", ЗАО " ЭпТик ", ЗАО " Онтуйж ", ОАО " Тобол ", ЗАО " Зетасу ").

Основной задачей СПК является содействие экономическому развитию регионов Казахстана путем консолидации государственного и частного секторов, создания единого экономического рынка на основе кластерного



подхода и создания благоприятных экономических условий для привлечения инвестиций и инноваций.

По организационно-правовой форме КСП создаются как корпорации некоммерческого типа, но они предназначены для решения проблем получения прибыли и инвестирования в социально-экономическое развитие регионов.

Другая группа институтов развития будет активно вовлечена в процесс становления и развития корпоративных лидеров. Участие в консолидации бизнес-активов будет осуществляться посредством покупки компаний, а также финансирования сделок по слияниям и поглощениям, активной аналитической и финансовой поддержки компаний для выхода на мировой рынок. Развитие национальных компаний будет основано на стремлении конкурировать с транснациональными компаниями и разработке новых подразделений. Задача развития мировых корпоративных лидеров в экономике Казахстана, создания собственных брендов, как одного из важных направлений повышения конкурентоспособности экономики Казахстана и развития промышленного потенциала страны, неоднократно решалась Глава государства в ежегодном послании народа Казахстана, [18].

Создание корпоративных лидеров - компаний, способных эффективно конкурировать на внешних рынках, накапливать значительный потенциал людских, технологических и материальных ресурсов, может стать эффективным способом преодоления технологической отсталости республики, развития перераспределения высоких отраслей промышленности на этой основе.

Кроме того, необходимость развития собственных глобальных компаний продиктована прежде всего, мировыми тенденциями усилением конкуренции, как за ресурсы так и за рынки. Однако решение этой проблемы требует тщательного анализа и выбора наиболее верных и актуальных подходов к Казахстану.

Высокий уровень интеграции отечественной экономики в мир в контексте промышленной политики означает, что наши компании давно не конкурируют в Казахстане, они конкурируют с мировыми корпорациями за часть мирового рынка - Казахстан.

Поэтому в рамках задачи по развитию казахстанских корпоративных лидеров ставится вопрос о доступности казахстанских компаний для успешной конкуренции на этом рынке. Более того, необходимо определить, как они могут быть доведены до такого уровня, когда они достаточно стабильны и смогут обеспечить себя необходимыми ресурсами.

Стратегии крупных международных компаний в первую очередь направлены на накопление под их контролем основных видов ресурсов, необходимых для успешной глобальной конкуренции:

- 1) человеческого капитала;
- 2) технологий;
- 3) рынков и дистрибьюторских сетей;
- 4) материальных ценностей (активов и природных ресурсов).

Накопление этих факторов производства происходит в форме слияний и поглощений. Как подчеркивалось ранее, растущая тенденция слияния корпораций и создания глобальных корпораций в последнее время приобрела масштабный характер.

Как видно из анализа тенденций развития мировой экономики, активную роль на рынке слияний и поглощений играют государственные компании. Например, российские компании очень активно покупают иностранные компании и тем самым укрепляют свои конкурентные позиции на мировых рынках.

Исходя из вышеизложенного, для реализации процесса становления корпоративных лидеров Казахстана необходимо сосредоточить свои усилия на следующих задачах:

- 1) определить основные стратегические отрасли, в которых республика имеет конкурентные преимущества и проводить политику создания крупных компаний в этих сферах промышленности;
- 2) обеспечить концентрацию ключевых ресурсов в этих компаниях;
- 3) обеспечить активное государственное участие в формировании стратегии и управлении компаниями - корпоративными лидерами, что позволит обеспечить достижение важных целей в развитии национальной экономики.

Для реализации этого подхода будут предприняты следующие шаги: Во-первых, необходимо определить стратегические отрасли, обладающие ресурсным потенциалом для развития мировых корпоративных лидеров. Это должны быть высокотехнологичные и капиталоемкие отрасли, например, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение, металлургия и горное дело.

Во-вторых, в приоритетных секторах, основанных на имеющихся активах, необходимо будет двигаться дальше, чтобы стимулировать консолидацию активов. Этот подход, в зависимости от условий каждой конкретной отрасли, может быть реализован при участии частных компаний, через механизмы государственно-частного партнерства или путем создания государственных компаний.

Основная задача - создать условия для наполнения целевых кампаний активами путем:

- приобретения доли участия в таких компаниях, в том числе за счет прав недропользования;
- передачи им прав недропользования взамен доли в компании;
- проведения активной политики по покупке необходимых однопрофильных активов и консолидации их в единый холдинг;
- содействия в развитии и выходе на экспорт.

Впоследствии, при успешной реализации основных целей настоящей Стратегии, участие государства в таких компаниях будет сокращено за счет приватизации.

Этот подход был успешно реализован правительством Сингапура и Фондом Темасека, который является примером, когда страна с небольшим внутренним рынком смогла вырастить глобальных корпоративных лидеров: Singapore Airlines, Singapore Technologies, Singapore Telecommunications, Keppel и т. д. Улучшенное управление корпоративных структур. Актуальной проблемой корпоративной структуры казахстанского бизнеса является повышение качества корпоративного управления. Чрезвычайно важно найти эффективные решения вопросов, связанных с защитой прав собственников, соблюдением баланса между интересами отдельных компаний и корпоративной структуры в целом.

Улучшение проблемы корпоративного управления является многогранным и требует всестороннего рассмотрения. Для этого мы предлагаем концепцию корпоративного строительства. В качестве основных направлений решения предлагается рассмотреть следующие:

1. Утверждение корпоративных принципов управления в Казахстане;
2. Совершенствование структуры управления компанией, в соответствии с принципами корпоративного управления и уровнем развития ее бизнеса;
3. Совершенствование управления собственностью, как важнейшего элемента корпоративного управления;
4. Расширение и управление информационной прозрачностью компании, как важнейшего звена в развитии корпоративного управления.
5. Развитие фондового рынка, как необходимого звена в совершенствовании рынка корпоративного управления и контроля и важнейшего индикатора уровня развития корпоративного управления в стране
6. Совершенствование управления взаимодействием участников корпоративного бизнеса на принципах корпоративного управления. Урегулирование корпоративных конфликтов.

Развитие современного корпоративного управления в странах с переходной экономикой, включая Казахстан, зависит от полноты и сложности вышеупомянутых проблем. Современный период экономического развития Казахстана характеризуется признанием мировым сообществом страны с рыночной экономикой. В республике сформировалась новая институциональная среда, в которой частная собственность играет решающую роль. Он существует в различных формах и формах - от индивидуальных до крупных корпоративных в форме акционерных обществ со сложной организационной структурой и различным составом участников, [19].

Ситуация, складывающаяся в Казахстане, в системе корпоративного управления характеризуется некоторыми особенностями: постоянный процесс перераспределения собственности корпорации; специфические мотивы многих инсайдеров (менеджеров и крупных акционеров) связаны с контролем финансовых потоков и «выводом» активов корпорации; концентрация акций (контрольный пакет акций) в руках руководящего корпуса или генерального директора; слабая или необычная роль традиционных «внешних» механизмов корпоративного управления (рынок ценных бумаг, банкротство, корпоративное управление и контроль рынка) и др.

Существенным недостатком системы корпоративного управления является отсутствие равного представительства участников в корпорации. Не существует четко установленной и проверенной системы разделения полномочий, прав, обязанностей и функций между различными уровнями системы контроля, а также между участниками процесса принятия решений. Это условие является одной из угроз экономической безопасности корпорации. Корпоративное управление в Казахстане является наиболее уязвимым с точки зрения прозрачности структуры собственности. Это проявляется в отсутствии прозрачности контролирующих структур. Непрозрачность структуры собственности компаний часто не позволяет акционерам и потенциальным инвесторам иметь правильное представление о механизме контроля, что, конечно, увеличивает для них риски от возможного участия в казахстанских проектах. Этап постоянной борьбы за власть между отдельными группами интересов в компаниях до сих пор не пройден. Обосновывая необходимость кардинального изменения механизма принятия решений в казахстанских корпорациях, мы будем использовать рекомендации Г. Клейнера, которые предлагают следующую структуру: каждый человек, участвующий в корпорации, представляет один из четырех факторов производства: во-первых, рабочие - труд, работа; и во-вторых, акционеры - финансовый капитал; в-третьих, управляющие компании -

организационно-технологический фактор; В-четвертых, генеральный директор - предпринимательская деятельность. В Казахстане нынешний этап развития бизнеса должен проходить под лозунгом корпоративного строительства и полномасштабного развития принципов корпоративного управления на всех уровнях государственного управления. Для реализации этой концепции необходимо:

1. Переход от модели корпоративного управления к переходу на современную модель, основанную на международных принципах ее построения. Предлагаемая модель корпоративного управления предполагает наличие эффективного рынка ценных бумаг и таких важных и дисциплинированных индикаторов управления, как рыночная стоимость компании и рынок корпоративного управления и контроля.

2. Подготовить и принять Закон «О корпорации», в котором в комплексе определены основные принципы и нормы ее деятельности как целостного социально-экономического субъекта хозяйствования экономики. Это необходимо для того, чтобы исключить возможности захвата недружественных компаний на основании недоразумений в законодательстве, путем банкротства, мошенничества со стороны партнеров, нарушения прав работников и акционеров, т.е. рейдерства и более четкой консолидации прав и обязанностей всех заинтересованных сторон в Корпоративное управление и корпоративный бизнес в целом, его организационные формы.

### 3.2.2 Проблемы и возможности развития крупных корпораций в Республике Беларусь

Формирование современной конкурентоспособной и инновационно ориентированной экономики Республики Беларусь требует четкого понимания того, какие экономические инструменты и механизмы могут быть вовлечены в этот процесс, а какие нет. Как показывает мировой опыт, одним из важнейших механизмов решения этой проблемы является привлечение и эффективное использование прямых иностранных инвестиций. В связи с этим важно создать соответствующую культуру и среду для сотрудничества с транснациональными корпорациями, понять побудительные мотивы и логику их деятельности на зарубежных рынках, [19].

В настоящее время исследование нуждается в проблеме взаимосвязи ТНК с национальными интересами, включая установление надлежащего правового регулирования деятельности ТНК и т. д. Данное требует глубокого изучения и тщательного анализа феномена ТНК с целью повышения положительного показателя деятельности корпораций и минимизируют

негатив, что очень актуально для Беларуси, в том числе в связи с будущим вступлением в ВТО, созданием Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана. Таким образом, устранение барьеров для инвестиций и товарных потоков неизбежно увеличит масштабы присутствия иностранных ТНК в стране. В то же время многие ТНК являются партнерами Беларуси по сотрудничеству с промышленно развитыми странами и могут стать основными инвесторами в экономику, [20].

Законодательство Республики Беларусь определяет две формы сотрудничества с капиталом на мировом рынке - в форме иностранного предприятия и в форме совместного предприятия. Создание совместных предприятий в Республике Беларусь осуществляется в основном за счет создания новых предприятий. Иностранные инвесторы редко приобретают долю в ранее созданных предприятиях без иностранных инвестиций из-за низких уровней приватизации, хотя совместные предприятия в Республике Беларусь более эффективны, чем иностранные предприятия. Так, для предприятий с долевым участием иностранного капитала, характеризующихся более высоким, темпы формирования уставных фондов и количество созданных рабочих мест в 5 раз выше. Промышленное производство в основном занимается совместными предприятиями, а иностранные предприятия предпочитают быстро окупаться, а не капиталоемкими отраслями экономики республики.

Наибольший приток инвестиций поступает из Германии - 24,5%, Нидерландов - 24%, США - 13,2%, Польши - 5,5%, причем самый большой приток инвестиций в промышленность.

Однако в последнее время в стране уменьшается количество иностранных инвесторов, вывозится капитал, уменьшается объем основных фондов. Некоторые иностранные предприятия и совместные предприятия приостановили (или прекратили) свою деятельность в 1998-1999 гг. Из-за сложной ситуации на валютном рынке Республики Беларусь и чрезмерно жесткого отношения со стороны различных контролирующих органов. Причиной освобождения транснационального капитала с территории республики и нежелания импортировать прямые инвестиции является неблагоприятный инвестиционный климат и несоответствие национальных экономических условий наиболее распространенному в мире режиму, [21].

Анализ состояния белорусской экономики позволил сделать вывод о том, что без включения белорусских предприятий в структуры ТНК необходимо реализовать и поддерживать конкурентоспособность ведущих отраслей и предприятий, обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие страны. невозможно. Использование иностранных инвестиций является объективной необходимостью, обусловленной системой участия

экономики страны в международном разделении труда. Существующие проблемы, связанные с существующей системой привлечения иностранных инвестиций, характеризуются как «количественными», так и «качественными» из-за недостатков их структуры: ориентация на доступ к белорусскому рынку, окупаемость проектов с незначительной капиталоемкостью, преобладание Кредиты, которые не являются, не соответствуют ни экспортной специализации страны, ни стратегическим ориентирам развития высокотехнологичных отраслей.

Авторская стратегия в отношении ТНК основана на системном подходе к развитию как национальной, так и мировой экономики, анализе факторов инвестиционной привлекательности Беларуси и тенденций мировых инвестиционных потоков, что позволяет оценить возможности и угрозы, связанные с приток иностранного капитала и ноу-хау в страну.

Схема использования этого анализа представлена в таблице:

Таблица 2 – Факторы привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь с учетом мирохозяйственных связей

Преимущества	Недостатки
Выгодное географическое положение	Медленные темпы модернизации экономики
Высокий образовательный и профессиональный уровень трудовых ресурсов	Неразвитость рыночной инфраструктуры Незрелая конкурентная среда Низкий уровень корпоративного управления

Продолжение таблицы 2

Преимущества	Недостатки
Мощная промышленная база	Невысокая эффективность инновационной деятельности
Значительный научно-технический потенциал	Низкая обеспеченность природными, прежде всего топливо-энергетическими ресурсами
Развитая система транспортных коммуникаций	
Значительные земельные, водные, лесные ресурсы, наличие некоторых важных полезных ископаемых (калийные соли,	

сырье для производства строительных материалов)	
Возможности	Угрозы
Глобальная экономическая интеграция	Торможение процесса реформ
Насыщение западных рынков и ужесточение конкуренции на них	Спад производства и снижение конкурентоспособности
Смещение от внешней торговли к прямым иностранным инвестициям	Конкуренция со стороны других развивающихся и переходных экономик
Расширение связей ТНК с местными поставщиками	Давление со стороны ТНК

В качестве основных направлений оптимизации взаимодействия Беларуси с ТНК определены следующие: создание законодательства, гарантирующего защиту прав иностранных инвесторов; снижение административных барьеров на пути открытия и развития бизнеса; продолжение формирования рыночной инфраструктуры, увеличение ресурсной базы и надежности банковской системы, в том числе за счет преобразования собственности; снижение инфляции; снижение налоговой нагрузки; расширение информационной поддержки инвестиционной деятельности; интенсификация сотрудничества с международными организациями, [22].

Направления деятельности транснационального капитала в значительной степени не совпадают с приоритетами структурной политики Правительства Беларуси. Подавляющее большинство совместных и иностранных предприятий сосредоточено в сфере посреднических и консалтинговых услуг, торговли и общественного питания, с очень высоким уровнем прибыльности. В гораздо меньшей степени совместные предприятия и иностранные предприятия развивались в продуктивной сфере, которая требует крупных инвестиций, окупается медленнее, увеличивая коммерческий риск. В то же время, ускоряя темпы научно-технического прогресса, государство может обеспечить стабильность и экономический рост, только создав мощный научно-производственный потенциал. Эта ситуация в значительной степени законна, поскольку иностранные инвесторы используют наименее рискованную стратегию, направляя свои инвестиции на производство потребительских товаров и услуг с низкими затратами, где инвестиции могут быть относительно небольшими и / или могут осуществляться в форме поддерживаемого технологического



оборудования. Опыт работы ТНК свидетельствует о том, что технологии и технологии, переданные зарубежными партнерами в соответствии с международными стандартами, не являются передовыми, хотя их уровень и превышает национальный уровень.

Новые технологии ТНК, как правило, внедряются в традиционных отраслях промышленности (свет, пищевая промышленность и т. д.). И в меньшей степени - в области, определяющей уровень научно-технического прогресса страны (электроника, биотехнология и т. д.). Более того, транснациональный капитал все чаще проникает в предприятия, где вся производственная цепочка может быть интернационализирована: добыча и загрузка сырья - переработка - выпуск готовой продукции, поскольку такое производство относительно не зависит от нестабильной экономической ситуации в Республике Беларусь. Поэтому транснациональный капитал оказывает столь незначительное влияние на макроэкономические показатели народного хозяйства республики, а социально-экономический эффект от привлечения иностранных инвестиций в государственном масштабе остается низким. В основном иностранные предприятия и совместные предприятия экспортируют традиционные экспортные товары и импортные товары, выгодные для реализации на внутреннем белорусском рынке.

Сегодня инвестиции тесно связаны с таким аспектом экономического развития, как глобализация. Когда они говорят о глобализации, они часто имеют в виду растущий объем торговли товарами, включая услуги. Торговые потоки действительно являются наиболее очевидными аспектами глобализации. Однако многие аналитики утверждают, что международные инвестиции являются мощным инструментом для сближения с экономической интеграцией. Инвестиции часто меняют сам производственный процесс после передачи ноу-хау, новых технологий и методов управления, что приводит к гораздо большим изменениям, чем просто увеличение объема торговли, [23].

Однако Беларусь защищает независимость своей отрасли от ТНК - как западных, так и российских, и даже надеется конкурировать с ними на рынках. Возможно, это имело бы смысл, если бы в нашей стране было достаточно внутренних ресурсов. К сожалению, в Беларуси разговоры об улучшении инвестиционного климата ведутся на фоне мер, направленных на предотвращение богатства их бизнесменов и предоставление иностранному капиталу контроля над национальным имуществом, которое, как уже упоминалось, достигло 82%.

Конкурентоспособность и технологическое состояние национальной экономики прямо пропорциональны конкурентоспособности и технологическому состоянию отечественных компаний, что проявляется не

только на внутреннем, но и на зарубежных рынках. Поэтому одной из важнейших задач государства на современном этапе является активное продвижение и стимулирование национальных производителей как в Республике Беларусь, так и за ее пределами.

Опыт работы ТНК в странах с переходной экономикой, к которым принадлежит Республика Беларусь, позволяет сделать вывод о том, что включение стран с переходной экономикой в мировые экономические связи во многом обусловлено деятельностью ТНК. Сохранить и повысить конкурентоспособность страны практически невозможно без включения белорусских предприятий в структуры ТНК. ТНК могут способствовать решению ряда нерешенных проблем: модернизации производственного потенциала и доступа к новым технологиям, расширению внешних рынков для белорусской продукции и повышению ее конкурентоспособности, внедрению современных стандартов ведения бизнеса и формированию рыночного поведения экономических субъектов, увеличению рабочих мест и повышению уровня жизни в стране. Инвестиционный климат в Республике Беларусь нуждается в улучшении. Беларусь еще не полностью готова конкурировать за инвестиции ТНК, [22].

### 3.3. Перспективы сотрудничества ТНК Казахстана и Беларуси

Активы транснациональных корпораций (ТНК) составляют сотни миллиардов долларов. И белорусские власти не против, что часть этих огромных средств должна быть вложена в отечественную экономику. Следует также отметить, что сегодня во многих секторах белорусской экономики есть ТНК, большинство из которых составляют 2000 крупнейших мировых компаний.

Существует ряд условий, на которых ТНК согласятся инвестировать в Беларусь.

1. Во-первых, корпорации заинтересованы исключительно в прибыльных предприятиях в Беларуси: ТНК не будут покупать убыточные заводы и вкладывать в них огромные суммы денег.

2. Во-вторых, когда речь идет о ТНК: корпорации готовы покупать компании в Беларуси только на условиях продажи контрольного пакета акций.

3. В-третьих, ТНК требуют гарантий. Дело в том, что в будущем государство не будет национализировать проданные объекты и не изменит условий работы инвесторов на белорусском рынке.

Заместитель директора по развитию Muzz Buzz Franchising, отмечает еще одну особенность транснациональных корпораций: они предпочитают приезжать в либеральные государства, которые минимизируют вмешательство в национальную экономику. Беларусь, со своей социальной направленностью, не вызывает особого интереса к ТНК.

Что касается возможного улучшения инвестиционного климата и прихода крупных инвесторов в республику, эксперты считают, что это может принести пользу белорусскому государству и бизнесу. Во-первых, приход инвесторов - создание новых рабочих мест. Во-вторых, генерирование значительной суммы налоговых поступлений. В-третьих, развитие местной инфраструктуры, что очень важно для малого и среднего бизнеса. Наконец, появление в Беларуси крупных иностранных компаний - это также повышение компетенции бизнес-сообщества".

Как транснациональные корпорации влияют на экономику страны, которая исходит из:

1. В связи с прибытием капитала материнской компании внутренний капитал и внутренние доходы увеличиваются в финансовом секторе принимающей страны, и устанавливаются трансфертные цены. В связи с увеличением передачи технологий, инновационный потенциал принимающей отрасли также увеличивается.

2. В сфере торговли прибытие ТНК обычно приводит к увеличению экспорта. В то же время увеличивается импорт сырья и комплектующих, необходимых для функционирования корпорации внутри страны. Кроме того, ТНК, как правило, пытаются установить контакты и наладить отношения с отечественными поставщиками необходимого сырья.

3. Конечно, с появлением ТНК и структура внутреннего рынка меняется - начинается интенсивный процесс концентрации производства. Появление корпораций на национальном рынке, с одной стороны, приводит к снижению конкурентоспособности местных компаний; С другой стороны - стимулирует появление новых компаний, которые будут обслуживать нужды корпораций, которые могут использовать представители белорусских деловых кругов.

4. Естественно, что прибытие ТНК окажет положительное влияние на уровень занятости и размер заработной платы. Кроме того, для белорусского бизнеса очень важен тот факт, что транснациональные корпорации приносят с собой мировые стандарты бизнес-процессов.

5. Спад появления ТНК на рынке любой страны - это потеря значительной части независимости и автономии экономики, рост зависимости экономики от иностранных технологий и ресурсов.

Речь идет об опасности «сыграть вторым номером», говорит руководитель научно-производственного предприятия «ЛЭМТ» Алексей Шкадаревич. По его словам, белорусская экономика не сможет конкурировать в сфере технологий. Но у этого также есть преимущества: хорошо обученный, квалифицированный персонал, выгодное географическое положение, относительно хорошо развитая инфраструктура. Шкадаревич отмечает, что не стоит концентрироваться исключительно на прибытии в Беларусь крупных иностранных компаний - страна имеет хороший бизнес, научный потенциал.

Говоря о сотрудничестве между Казахстаном и Беларусью, белорусско-казахстанское сотрудничество носит стратегический характер. Он основан на традиционно дружественных, заслуживающих доверия и уважительных отношениях между народами двух стран. Древние и надежные партнеры, государства строят свое сотрудничество уже в рамках Евразийского экономического союза.

Как известно, Казахстан является одним из трех основных торговых партнеров Беларуси в рамках СНГ. К сожалению, экономический кризис и неблагоприятные внешние условия отрицательно сказались на нашей взаимной торговле. Однако итоги первого квартала этого года вселяют надежду на дальнейшее увеличение товарооборота. Так, в январе-марте 2019 года он составил 129 миллионов долларов, а по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 77%.

Главы государств поставили задачу не только увеличить взаимную торговлю, но и направили нас на укрепление и расширение сотрудничества по всем направлениям сотрудничества, в том числе в производственной кооперации.

Сегодня на территории Казахстана успешно работают 12 линий по сборке различной белорусской техники - Минский тракторный завод, Минский моторный завод, Могилевлифтмаш, Минский автомобильный завод и другие, [16].

В Караганде было создано совместное предприятие для строительства карьеры в БелАЗ. Одним из крупнейших реализованных проектов является казахстанско-белорусский индустриально-технологический парк сельскохозяйственной и коммунальной техники, который в ближайшее время будет производить адаптированные к условиям Казахстана различные

технологии. С 2016 года совместное предприятие между ООО «КазБелМаш» создано в Костанае на базе ОАО «Агромашхолдинг» совместно с ОАО «Гомсельмаш».

Значительный потенциал для развития торгово-экономического сотрудничества находится на межрегиональном уровне. Взаимные визиты делегаций из регионов Казахстана и Беларуси продолжаются.

Другими словами, сотрудничество между государствами неуклонно развивается.

В настоящее время на разных уровнях можно сказать, что интеграционные процессы между Казахстаном и Беларусью развиваются не так активно, как хотелось бы, и это действительно так. Но следует отметить, что профсоюз еще молод. Как и любая новая ассоциация, требуется некоторое время, чтобы стать вовлеченным.

К сожалению, начало ЕАЭС совпало с глобальным экономическим кризисом. В то же время, в самом начале, когда ЕАЭС было только сформировано, увеличился товарооборот между обеими странами-членами союза и с третьими странами.

Различия в ЕАЭС происходят потому, что каждая страна в период кризиса, нестабильность экономики усугубляет свои проблемы и имеет свои собственные интересы. Государство хочет защитить свой рынок, поднять его в отдельных направлениях. ЕАЭС постепенно совершенствуется и гармонизирует договорные рамки, но сложность носит временный характер и будет преодолена. Например, в ноябре прошлого года премьер-министры стран ЕАЭС подписали пакет документов для создания общего рынка лекарств. К 2019 году планируется создать общий рынок электроэнергии, а к 2025 году - нефть, нефтепродукты и газ.

Следует также отметить, что Евразийский экономический союз имеет огромные возможности и перспективы. Не случайно, что многие страны и региональные ассоциации заинтересованы в организации.

Общий рынок товаров и услуг, капитала и рабочей силы позволит эффективно развивать производственно-кооперационные связи между предприятиями, повышать уровень конкурентоспособности продукции, создавать дополнительные рабочие места и улучшать положение трудовых мигрантов. Появляются принципиально новые возможности для дальнейшего развития и структурной перестройки экономик стран-участниц ЕАЭС. Но пока, конечно, страны только в начале этого пути.

Следует отметить, что в настоящее время в республике наблюдается тенденция развития крупных компаний. Сегодня в нашей стране реализуется

Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2015-2020 годы, [16].

Новая государственная программа инновационного развития будет осуществляться в соответствии с приоритетными направлениями научно-технической деятельности: энергетика и энергосбережение; агропромышленные технологии и производство; промышленные и строительные технологии и производство; медицина, медицинские технологии и технологии, фармацевтика; химическая технология, нанотехнология и биотехнология; информационно-коммуникационные и аэрокосмические технологии; новые материалы; рациональное природопользование, ресурсосбережение и защита от чрезвычайных ситуаций; обороноспособность и национальная безопасность.

Одной из важнейших задач Государственной программы является перевод национальной экономики на интенсивное развитие и обеспечение положительного баланса в стране, а также решение вопросов импортозамещения. В связи с этим в текущем пятилетнем плане планируется направить все усилия на создание новых высокотехнологичных предприятий и отраслей на основе новейших технологий (информационные, наноэлектронные, тонкие химические вещества, биотехнологии), которые имеют наибольшую добавленную стоимость и низкое энергопотребление - как материалы, так и производство новейших экологически чистых (чистых) материалов и продуктов. В целом в государственной программе намечено 223 крупных проекта, в том числе 144-V и VI технологические процессы, [21].

## Приложение 1

Статистика казахстанских предприятий по выпуску продуктов, товаров и услуг

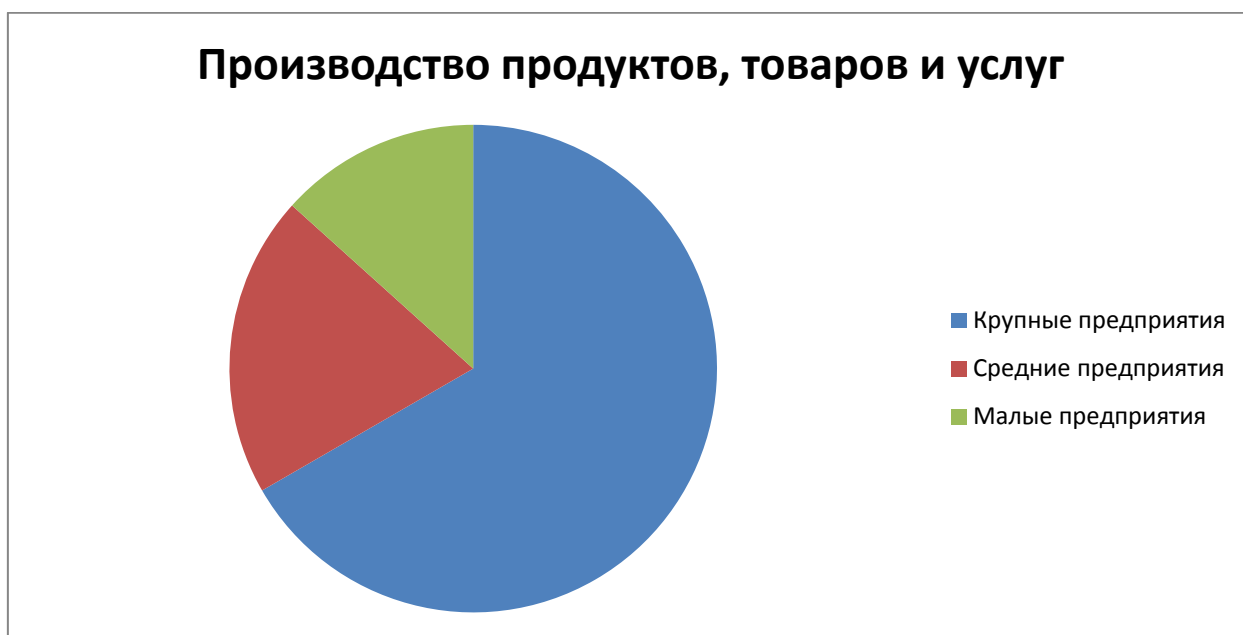


График 1.



График 2.

Производство в Казахстане крупных предприятий выше среднего. В настоящее время в экономике страны функционируют большая доля крупных предприятий, из которых 38% производит более 67% всей продукции (см. график 1 и 2), [37] [38].

## Приложение 2.

Статистика белорусских предприятий по величине по выпуску продуктов, товаров и услуг.

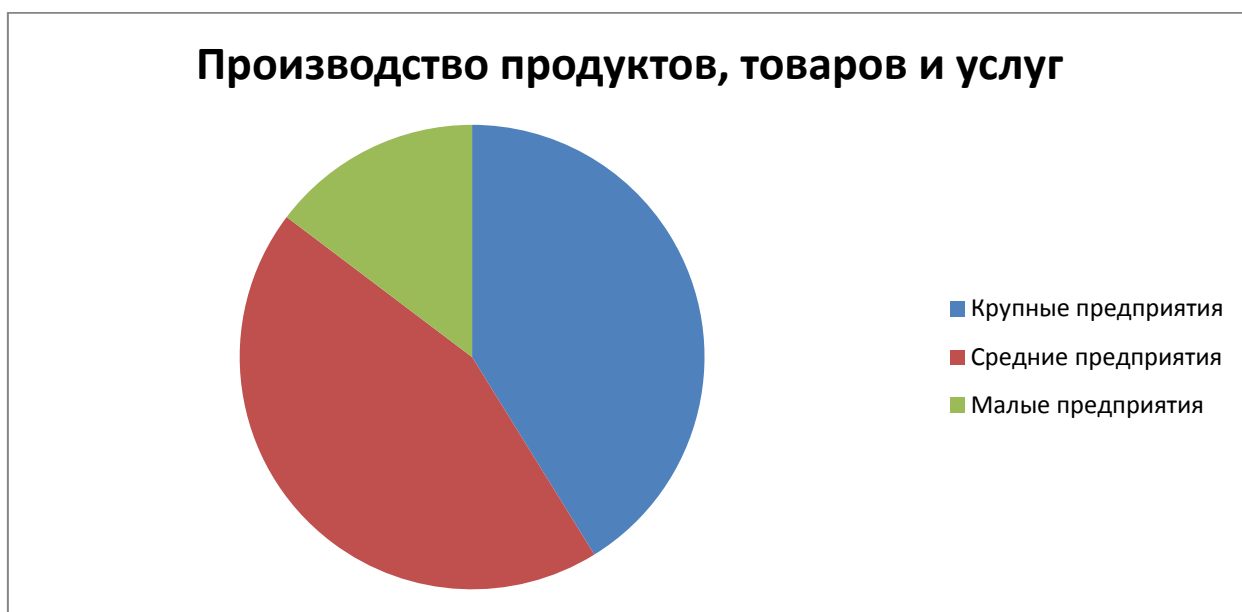


График 3.

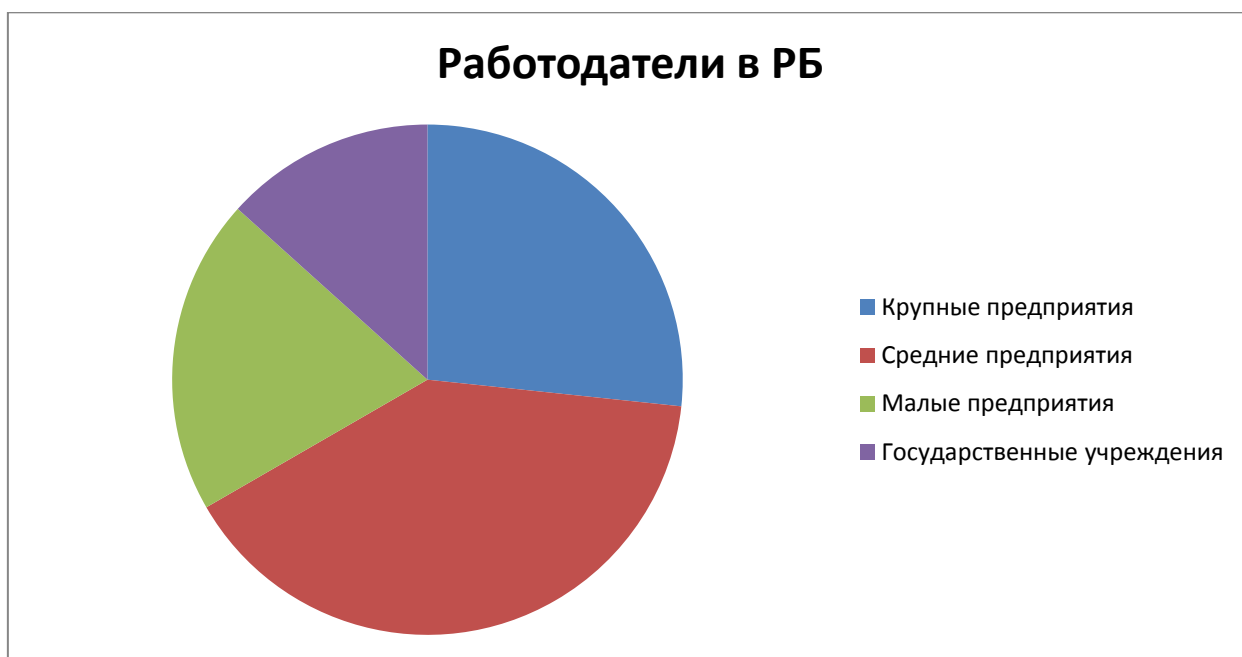


График 4.

Концентрация производства средних предприятий высока, а так же крупный работодатель в республике. В настоящее время в экономике страны средние предприятия, из которых 40% производит более 44% продукции в республике (см. график 3 и 4), [39] [40].



## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Хотя феномен корпорации является относительно молодым (массовое распространение этой формы международной монополии началось только с конца 50-х гг.). Последствия их деятельности не позволяют партии обойти эту тему. Несмотря на некоторые достижения, рост транснациональных корпораций в этом регионе практически не замедляется. Они проникают во все отрасли экономики.

Работа показывает, что транснациональные корпорации отражают состояние мира, в котором движение капитала и технологий приобрело очень высокую степень мобильности, и что деятельность транснациональных корпораций в значительной степени способствует превращению мира в единое целое, где части стать функционально взаимозависимыми, и где возникают новые тенденции и законы развития.

В документе также указывается на неадекватность подхода, который мировое взаимодействие использует главным образом на основе межправительственного взаимодействия. Транснациональные корпорации осуществляют экономическое, финансовое, торговое, технологическое и, на новом этапе, политическое и социальное взаимодействие стран мира. Деятельность транснациональных корпораций в корне меняет картину мира, и поэтому без учета этого мы не можем изучать процессы, происходящие в современном мире.

Существуют различные и противоречивые оценки деятельности этих гигантских экономических корпораций, которые не учитывают национальные границы. Анализ экономических и политических последствий интернационализации экономики показывает, что невозможно оценить транснациональные корпорации только негативно или позитивно. В связи с этим феномен транснациональных корпораций нуждается в дальнейших исследованиях. Углубленное изучение также требует вопросов, связанных с транснациональными корпорациями. Это проблема взаимосвязи деятельности транснациональных корпораций с национальными интересами, национальной стратегией и волей, а также проблема международного права и проблема глобальной картины мира, в которой деятельность транснациональных корпораций разворачивается против фон распределения глобальных ресурсов и глобальные проблемы (эксплуатация, ресурсы и т. д.)

В работе выделяется один из важнейших институтов современного мирового политического процесса, а именно деятельность

транснациональных корпораций, показана сложность и противоречивость этого процесса, его неоднозначность, оптимистические и пессимистические особенности в этом подходе. В нем приводятся довольно серьезные выводы о том, что транснациональные корпорации как инструмент, субъект мировой политики, усиливают отношения конфронтации, конфликта между основными действующими лицами и превращают слабо развитую отсталость в одну из наиболее значимых характеристик мира.

В то же время следует отметить, что многие институты и субъекты мирового политического процесса под влиянием человечества значительно трансформируются и что сами транснациональные корпорации могут служить не только серьезным фактором технического прогресса, но и вносить вклад в устранение разрыва между ядром и периферией, слаборазвитость и отсталость в мировой экономике в целом.

Из вышеизложенного следует, что оптимальная стратегия государства в условиях глобализации предполагает не диктат гражданского общества, а все более тесное сотрудничество с ним, делегирование части его полномочий органам местного самоуправления и другим структурам гражданского общества. Тесное сотрудничество органов государственной власти с профсоюзами, бизнес-ассоциациями, экологическими, правозащитными и другими неправительственными организациями может консолидировать общество, активизировать творческие силы нации на самом низком уровне, адекватно решать растущие социальные проблемы, эффективно контролировать действия бюрократии и борьбы с коррупцией. Это говорит о возможности успешной интеграции национальных государств в мировое сообщество.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Большой экономический словарь / авт. и сост.: А. Н. Азрилиан [и др.]; под ред. А. Н. Азрилиана. - 5-е изд., доп. и перераб. - М.: Ин-т нов. экономики, 2002. - 1280 с.
2. Ван дер Вее Г. История мировой экономики. 1945—1990. М.: Нау-ка, 1994. - 413 с.
3. А. В. Данильченко, Д. С. Калинин ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ СТРАНЫ И ПРЕДПРИЯТИЯ [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/5393/1/danilshenko\\_kalinin\\_2011\\_8\\_IER\\_issues.pdf](http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/5393/1/danilshenko_kalinin_2011_8_IER_issues.pdf)
4. Климович, Л. А. Конкурентоспособность международной компании / Л. А. Климович. - Минск: Право и экономика, 2003. - 130 с.
5. Хусаинов, Б. Д. Транснационализация производства и капитала и развитие национальных экономик: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.14 / Б. Д. Хусаинов. Алматы, 2007.
6. Мовсесян, А. Транснациональный капитал и национальное государство / А. Мовсесян, С. Огнивцев / / Мировая экономика и междунар. отношения. 1999. № 6. С. 55—63.
7. Ху Цзунь Жуй ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/18717/1/2009\\_3\\_JILIR\\_junrong\\_r.pdf](http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/18717/1/2009_3_JILIR_junrong_r.pdf)
8. История мировой экономики. Хозяйственные реформы 1920— 1990 гг.: Учеб. пособие / А. Н. Маркова, Н. С. Кривцова, А. С. Квасов и др.; под ред. проф. А.Н. Марковой. М., 1995. - 192 с.
9. Басов, А. А. Англо-голландское торговое соперничество в первой половине XVII в. [Текст] : Труды Горьковского педагогического института им. Горького. - Т. XXI. 5-й исторический сборник. - Горький, 1957. - С. 34-55.
10. Маркс, К. Ост-Индская компания, ее история и результаты деятельности [Текст] : [научно-популярное издание] // Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. - 2-е изд. - М.: Политиздат, 1957. - Т. 9. - С. 151-160.
11. Гиббинс, Г. О развитии британских переселенческих колоний // Хрестоматия по новой истории, 1640-1870 [Текст] : Пособие для учителя / Под ред. В. Г. Сироткина. - М.: Просвещение, 1990. - С. 204-206.
12. Лосев, Ю. И. Англо-индийские торговые и политические отношения в 1600-1630 гг. [Текст] / Ю. И. Лосев // Вопросы истории. - 2003. - № 5. - С. 46-59.

13. Фурсов, А. И. Английская Ост-Индская компания: политико-экономическая природа, основные этапы развития [Электронный ресурс] // [www.iaas.msu.ru/res/lomo03/foursov.html](http://www.iaas.msu.ru/res/lomo03/foursov.html)
14. Антонова, К. А. Английское завоевание Индии [Текст] / К. А. Антонова. - М.: Наука, 1958. - 356 с.
15. English Economic History. Select Documents // Электронный ресурс : режим доступа: <http://www.archive.org/details/englisheconomich00blanrich>. - London, G. Bell and sons, ltd, 1921. - 678 p.
16. Белорусско-казахстанское сотрудничество. [Электронный ресурс] / Режим доступа: [https://export.by/bel\\_kazakh\\_cooperation](https://export.by/bel_kazakh_cooperation) // Дата доступа: 24.04.2019
17. Концепция развития корпоративного законодательства Республики Казахстан (Министерство юстиции РК, март 2017 года)
18. Гурков, И.Б. Стратегия и структура корпорации. Учебное пособие. – М.: Дело, 2006.
19. Банковский вестник, Иностраный инвестор: цель – одна, стратегии разные, А. Бабина [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/arch.asp?id=387>. Дата доступа: 24.04.2019
20. Транснациональные корпорации и государство. Рощупкин А.А. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://pravmisl.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=2652](http://pravmisl.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=2652). Дата доступа: 24.04.2019
21. Транснациональные корпорации в Республике Беларусь и странах СНГ, Антонович А.С. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=549>. Дата доступа: 24.04.2019
22. Хорошун, Т.К. Экономическое взаимодействие ТНК и стран с переходной рыночной экономикой (на примере РБ) Минск, 2005. – 56 с.
23. Михайлова, А.А. Роль прямых иностранных инвестиций в экономике стран-реципиентов. Экономические науки современности №3; Россия, 2009
24. Куликов, Л.М. Основы экономической теории. – М.: Юрайт, 2011
25. Ковтуненко, А.Н. Роль ТНК в трансформации экономики. 2010. № 4. – 34-36 с.
26. Данильченко, А. В. Транснационализация промышленного и банковского капитала / А. В. Данильченко, Д. С. Калинин, О. Г. Ковшевич. - Минск: БГУ, 2007. - 182 с.
27. Бурцев, В. В. Основной конкурентный потенциал страны-системы в условиях финансовой транснационализации /В.В. Бурцев // Финансовый менеджмент. - 2001. - № 6.
28. London Export Trade in the 17-th - 19-th Century // Электронный ресурс : режим доступа:

- <http://ourworld.compuserve.com/homepages/sangat/Colonial.htm>. - L.: Royal Institute of International Affairs, 1933. - 612 p.
29. Kojima, K. Macroeconomic versus international business approach to direct foreign investment // K. Kojima / Hitotsubashi Journal of Economics. 1982.
30. Oviatt, B. O. Toward a theory of international new ventures / B. O. Oviatt, P. P. McDougall // J. of Intern. Business Studies. - 2005. - Vol. 36, № 1.
31. World investment report 2006 : FDI from developing and transition economies : implications for development // UNCTAD [Electronic resource]. - Mode of access : <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=7431&intItemID=3968&lang=1&mode=downloads>.
32. World investment report 2007 : transnational corporations, extractive industries and development // UNCTAD [Electronic resource]. - Mode of access : [http://www.unctad.org/en/docs/wir2007\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf).
33. Andersson, S. Innovative internationalization in New Firms : Born Globals - the Swedish case / S. Andersson, I. Wictor // J. of Intern. Entrepreneurship. - 2003. - № 1. - P. 249-276.
34. The Great Chartered Companies // Электронный ресурс : режим доступа: <http://doi.wiley.com/10.1111/j.1541-0064.1981.tb01646.x>. - L.: Royal Institute of International Affairs, 1926. - 478 p.
35. Documents in English Economic History // Электронный ресурс : режим доступа: <http://www.archive.org/details/englisheconomich00blanrich>. - London, G. Bell and sons, ltd., 1956. - 567 p.
36. Bown, Stephen R.: Merchant Kings: When Companies Ruled the World, 1600–1900. (New York: Macmillan, 2010)
37. Крупные и средние предприятия РК реализовали продукции на 7,9 трлн тенге во II квартале 2018 года // Электронный ресурс: <https://kursiv.kz/news/finansy/2018-10/krupnye-i-srednie-predpriyatiya-rk-realizovali-produkcii-na-79-trln-tenge-vo>
38. Казахстанский крупный бизнес 2018 г. // Электронный ресурс: <https://informburo.kz/novosti/kazahstanskiy-krupnyy-biznes-ustanovil-rekord-po-pribyli.html>
39. Каталог малых инновационных предприятий Республики Беларусь 2012 // Электронный ресурс: [http://ictt.by/Docs/cat/Small\\_Innov\\_Ent\\_Cat\\_SCST\\_RU\\_EN\\_2012.pdf](http://ictt.by/Docs/cat/Small_Innov_Ent_Cat_SCST_RU_EN_2012.pdf)
40. Состояние малого и среднего частного бизнеса в Беларуси в 2018 году. // Электронный ресурс: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/sr2018r02.pdf>