
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ: ВЫБОР ФОРМ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТАЛЛУРГИИ

Вышегородский Д.В.

В статье раскрыт метод анализа форм вертикальной интеграции, где в качестве основного параметра оценки выбран уровень транзакционных издержек хозяйственных взаимоотношений технологически связанных фирм. Метод включает балльную систему критериев сопоставления уровня транзакционных издержек при различных формах вертикальной интеграции. В качестве примера транзакций взята горно-металлургическая технологическая цепочка фирм. Приведены результаты сравнительного институционального анализа форм организации транзакций между этими фирмами.

Промышленная политика – это совокупность действий государства, направленных на целенаправленное изменение структуры национальной экономики за счет создания более благоприятных условий для развития определенных приоритетных секторов и производств [15]. Целями промышленной политики могут быть обеспечение национальной безопасности, решение проблемы занятости за счет стимулирования роста трудоемких отраслей, обеспечение ускоренного развития депрессивных регионов страны, реализация потенциальных конкурентных преимуществ отдельных отраслей, повышение инвестиционной привлекательности определенных секторов (например, развитие инфраструктуры или НИОКР) с низкой прибыльностью, но генерирующих значительный косвенный эффект в смежных отраслях.

Как показывает мировой опыт, формирование и реализация четких государственных приоритетов промышленной политики способствовали в послевоенный период быстрому экономическому росту развитых стран, а позже новых индустриальных государств Юго-Восточной Азии. Основой экономики этих стран в настоящее время являются крупные корпорации, в которых аккумулируются возможности промышленного, финансового, торгового, информационного и интеллектуального капиталов. Признание крупного бизнеса в качестве важнейшего субъекта повышения конкурентоспособности страны – необходимая основа национальной промышленной политики. Очевидно, что подобного рода структуры могут стать опорой для развития российской экономики.

Главной целью государственной промышленной политики в России является развитие конкурентоспособности и повышение темпов роста промышленно-энергетического сектора экономики [13]. основополагающими документами промышленной политики служат отраслевые стратегии развития и комплексные планы мероприятий. Приоритетное внимание уделено поддержке инновационного развития легкой промышленности, лесной промышленности, металлургии, ракетно-космической промышленности, судостроения, энергетического машиностроения, транспортного машиностроения, химической и нефтехимической промышленности, электроники.

Российская металлургия требует особого отношения со стороны государства. В нашей стране, как впрочем и в других ведущих государствах мира, металлургия является стратегически важной отраслью, уровень ее развития должен отвечать стратегическим задачам обеспечения качественной продукцией экономики России и стабильного позиционирования на внешних рынках. В настоящее время доля металлургии в ВВП

страны составляет около 5%. Доля отрасли в промышленном производстве России находится на уровне 18%, в налоговых платежах во все уровни бюджетов – 9%. Такая роль металлургии в экономике страны определяет ее важное место в промышленной политике. Однако для отечественной металлургии характерно преобладание производства и экспорта металлического сырья для дальнейшего выпуска конечной потребительской продукции. Например, доля продукции высокой степени готовности в общем объеме готового стального проката в России составляет всего 7,6%. По словам зам. министра промышленности и энергетики РФ А.Г. Реуса: "Государство может дать новый импульс развитию и повышению конкурентоспособности российской металлургии в целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны. Взятый курс на вертикальную и горизонтальную интеграцию, включая создание транснациональных компаний, – это эффективный путь к повышению конкурентоспособности, поскольку он позволяет усилить контроль над издержками, привлекать серьезные финансовые ресурсы, укрепить свои позиции на внешних рынках и делает компании менее чувствительными к колебаниям рыночной конъюнктуры" [21].

Вертикальная интеграция, как подчеркивают ряд исследователей, на современной стадии мирового социально-экономического развития является наивысшей формой организации общественного производства и характеризует преобладание государственно-корпоративного этапа развития капитализма [6, 19]. Страны, в промышленности которых доминируют вертикально интегрированные корпорации, входят в группу ведущих, поскольку они достигли наибольшего уровня производительности и эффективности труда, занятости, качества жизни населения, макроэкономической конкурентоспособности, технологических и экспортных преимуществ.

Ключевым вопросом вертикальной интеграции является создание системы взаимоотношений между производственными организациями, которая бы улучшала эффективность деятельности технологической цепочки группы при согласовании интересов ее участников. Формированию и функционированию интегрированных хозяйственных структур препятствует множество проблем, вызванных как сложным характером взаимоотношений между потенциальными участниками, так и неудовлетворительным состоянием правового регулирования деятельности интегрированных групп.

Значительный вклад в создание теоретических и методологических основ для изучения вертикальной интеграции, а также в разработку принципов определения эффективности деятельности вертикально интегрированных хозяйственных структур внесли П. Джоскоу [37], Дж. Стаки [38], А. Стрикленд и А. Томпсон [27], О. Харт и Ж. Тироль [36], О. Уильямсон [28, 29], К. Менар [18] и др. В нашей стране научный интерес к вертикальной интеграции активно растет как со стороны экономистов, так и юристов. Следует отметить таких отечественных исследователей феномена вертикальной интеграции, как С.Б. Авдашева [1, 2], Н.Х. Атаян [3], С. Губанов [11], В.Е. Дементьев [12], В.А. Крюков [14], А.К. Матыцин [17], А. Нестеренко [20], А.С. Плещинский [22], А. Радыгин [24], И.С. Шиткина [31], Ю.В. Якутин [33] и др.

В работах названных авторов выделены теоретические и практические трудности изучения вертикальной интеграции. С одной стороны, многоаспектный характер исследования деятельности вертикально интегрированных структур породил несколько концептуальных подходов к оценке их эффективности. С другой стороны, в ряде работ показано, что многие потенциально перспективные вертикально интегрированные промышленные группы не смогли эффективно функционировать из-за неудовлетворительной проработки вопросов организационно-экономических отношений между их участ-

никами. В целом из анализа отечественной литературы следует, что существующие научные исследования вертикальной интеграции еще в довольно слабой мере согласуются с практическими проблемами формирования и деятельности вертикально интегрированных групп в России.

В настоящей статье раскрыт метод сравнительного институционального анализа форм вертикальной интеграции, где в качестве основного параметра выбран уровень трансакционных издержек хозяйственных взаимоотношений технологически связанных фирм. Акцент сделан на использовании данного метода при анализе форм вертикального взаимодействия предприятий горно-металлургической технологической цепочки в России. Обоснована теоретическая база для разработки предлагаемого метода анализа и сформулированы принципы его проведения. Факторы, влияющие на величину трансакционных издержек, и сформированная на их основе система критериев сравнительного институционального анализа приведены в п. 2. Далее кратко охарактеризованы способы организации вертикального взаимодействия предприятий горно-металлургической технологической цепочки; приведены результаты сравнительного институционального анализа этих способов. Краткой характеристике примеров вертикальной интеграции в металлургии Уральского региона посвящен п.5 статьи. В заключении обобщены результаты сравнительного институционального анализа форм вертикальной интеграции технологически связанных фирм и предложены меры государственной поддержки вертикальной интеграции в российской металлургии.

1. Теоретическая база и принципы предлагаемого методического подхода к анализу форм вертикальной интеграции

Многообразие теоретических подходов к объяснению интеграции говорит о том, что она, являясь одной из сложных форм организации, может служить различным экономическим целям. В рамках неоклассической экономической теории вертикальная интеграция рассматривается только как объединение поставщика и покупателя в единую компанию [25, 27, 34, 35, 36]. В институциональной экономической теории расширено понимание вертикальной интеграции как множества отличных от рыночных сделок способов организации трансакций, где единая компания становится только одним из их множества [18, 23, 28, 29, 32, 37]. Согласно позиции О. Уильямсона, разработавшего экономическую теорию трансакционных издержек, за базовую единицу анализа принимается трансакция, и предметом изучения являются дискретные структуры управления трансакциями [29].

Теория трансакционных издержек берет на вооружение подход к изучению экономической организации, основанный на сравнении способов контрактации. При организации трансакций возникают затраты, определяемые как трансакционные издержки, которые трудно поддаются количественным оценкам. Данная проблема разрешается путем сравнительного институционального анализа сопоставления трансакционных издержек при различных способах контрактации [29]. Соответственно, важно различие трансакционных издержек, а не их абсолютное значение. При этом стороны стремятся выбрать способ контрактации с минимальными трансакционными издержками.

Таким образом, теория трансакционных издержек избрана нами в качестве теоретической и методологической базы для разработки механизма оценки форм вертикальной интеграции между технологически связанными фирмами, и уровень трансакционных издержек стал основным параметром оценки эффективности взаимодействия этих фирм. Единственная возможность официального признания интегрированной биз-

нес-структуры в России – регистрация финансово-промышленной группы – не предоставляет ее участникам реальных экономических выгод [8, 16], поэтому данная форма интеграции в настоящее время практически не используется.

Вместе с тем существуют другие формы организации вертикальных взаимоотношений между предприятиями. Анализ этих способов организации трансакций с точки зрения их возможностей по снижению трансакционных издержек позволит выбрать приемлемую форму организации хозяйственных отношений между технологически связанными предприятиями.

В основе оценки форм вертикальной интеграции лежат следующие принципы:

- 1) сравнительный подход к выбору приемлемой организационной формы вертикальной интеграции;
- 2) равные институциональные условия для всех способов вертикальной интеграции;
- 3) высокая степень специфичности производственных и человеческих активов.

Необходимость учета этих принципов обусловлена следующей аргументацией. Сравнительный подход разрешает проблему количественного измерения величины трансакционных издержек при различных способах организации хозяйственных отношений. Следовательно, важно различие трансакционных издержек, а не их абсолютное значение. Как отмечено у Г. Саймона, для сравнения альтернативных способов организации можно проводить исследования "без применения сложного математического аппарата или исчисления предельных величин" [26, с. 25].

В эмпирических исследованиях трансакционных издержек почти никогда не предпринимаются попытки непосредственно измерить их величину. Вместо этого ученые стремятся определить соответствие организационных форм параметрам трансакций и условиям, их окружающим [29, 32, 38]. Принятие второго принципа вызвано тем, что трансформация условий институциональной среды может привести к изменению параметров трансакций [29, 30].

Поэтому в различных институциональных условиях наиболее эффективные способы организации хозяйственных отношений могут отличаться друг от друга. Следовательно, сравнительный подход к оценке способов вертикальной интеграции станет неадекватным, если для каждого из них институциональные условия будут различны.

В рамках третьего принципа допускается, что участники трансакций используют специализированное оборудование, эксплуатация которого уменьшает производственные издержки по сравнению с более универсальным оборудованием, и персонал приобретает уникальные навыки, работая на специализированном оборудовании. Включение этого принципа позволяет говорить о постоянстве и низком уровне производственных затрат. Следовательно, на каждом предприятии используется производственная система, эффективное функционирование которой обеспечивается за счет роста специфичности производительных сил предприятия.

2. Разработка системы критериев сравнительного институционального анализа форм вертикальной интеграции

Величина транзакционных издержек при вертикальном взаимодействии предприятий горно-металлургической цепочки зависит от следующих факторов [9]: параметры транзакций (частота, специфичность, неопределенность); эффективность судебной системы по разрешению хозяйственных споров; особенности корпоративного управления; инвестиционные цели и возможности фирм; государственное регулирование экономической деятельности фирм (налогообложение, таможенные сборы); влияние региональных властей на деятельность фирм.

Проблема заключается в выборе организационной структуры управления транзакциями, позволяющей минимизировать транзакционные издержки. Ниже раскрыто влияние упомянутых факторов на взаимодействие предприятий горно-металлургической технологической цепочки.

Таким образом, вертикальная интеграция предприятий горно-металлургической цепочки, характеризующейся высокой степенью специфичности активов и высокой частотой транзакций, должна обеспечить решение задач, указанных в табл. 1.

Таблица 1

Условия формирования вертикально интегрированной структуры, снижающей транзакционные издержки

Факторы, влияющие на величину транзакционных издержек при вертикальном взаимодействии фирм	Задачи, решение которых должна обеспечить вертикальная интеграция фирм
Параметры транзакций (высокая частота, высокая специфичность, высокая неопределенность)	Снижение неопределенности поведения партнеров
Эффективность судебной арбитражной системы по разрешению хозяйственных споров	Быстрое устранение разногласий между участниками
Особенности корпоративного управления	Согласование целей и действий собственников и менеджеров фирм
Инвестиционные цели и возможности фирм	Обеспечение контроля над инвестициями в контрагентов
Государственное регулирование экономической деятельности фирм	Оптимизация налогообложения
Влияние региональных властей на деятельность фирм	Обеспечение сотрудничества фирм как целостного технологического комплекса с региональными властями

Согласно определенным в табл. 1 задачам, решение которых должна обеспечить организационная структура управления транзакциями, выделим критерии сравнительного институционального анализа способов организации вертикальных хозяйственных связей. Можно установить следующие группы критериев: корпоративная, административная, инвестиционная и налоговая.

Корпоративная группа критериев характеризует устойчивость объединения, отвечая на вопросы: какими связями, кроме технологических, скреплены его участники (имущественные, иерархические, информационные); какими защитными возможностями обладает объединение; насколько тесно участники согласовывают свою реакцию на

изменения внешних условий; и олицетворяет ли способ объединения единство предприятий для органов государственной власти.

Административная группа критериев характеризует эффективность управления объединением. В частности, они определяют возможности возникновения разногласий среди участников, выясняя частоту пересмотра договорных условий, степень самостоятельности участников и субоптимизации, и возможности устранения этих разногласий через систему стимулов, централизацию функций, распределение ответственности.

Инвестиционная группа критериев характеризует рост потенциала инвестиционной деятельности участников объединения через консолидацию инвестиционных средств, механизм выбора направлений их использования, увеличение инвестиционной привлекательности и контроля над расходованием инвестиционных средств.

Налоговая группа критериев характеризует расширение возможности оптимизации налогообложения при выбранном способе вертикальных взаимоотношений.

В табл. 2 приведены количественные показатели критериев для проведения сравнительного институционального анализа способов организации вертикального взаимодействия предприятий. Балльные показатели критериев характеризуют следующие уровни трансакционных издержек:

- 0 – максимальные трансакционные издержки;
- 3 – минимальные трансакционные издержки.

Размер балльной системы зависит, главным образом, от количества исследуемых способов организации вертикальных отношений.

Таблица 2

Количественные показатели критериев сравнительного институционального анализа

Критерии	Количественные показатели
1. Корпоративная группа критериев	
1.1. Имущественный критерий	0 – отсутствие имущественных связей, 3 – самые тесные имущественные связи
1.2. Критерий иерархичности	0 – отсутствие центрального агента, 3 – самое сильное влияние центрального агента
1.3. Информационный критерий	0 – минимальный доступ к информации, 3 – максимальный доступ к информации
1.4. Критерий корпоративной защиты	0 – отсутствие защиты, 3 – самая сильная степень защиты
1.5. Критерий системного реагирования	0 – отсутствие возможностей системного реагирования, 3 – самая сильная степень системного реагирования
1.6. Критерий олицетворения группы предприятий как единого целого для региональных и федеральных властей	0 – отсутствие олицетворения группы предприятий как единого целого, 3 – олицетворение группы предприятий как единого целого
2. Административная группа критериев	
2.1. Критерий частоты пересмотра условий внутренней контрактации	0 – контракт является единственной опорой взаимоотношений участников, 3 – контракт является базовой схемой, а управление обеспечивается административными процедурами
2.2. Критерий субоптимизации	0 – участник действует только в своих интересах, 3 – самая слабая возможность субоптимального поведения участника

Продолжение табл. 2

Критерии	Количественные показатели
----------	---------------------------

2.3. Критерий стимулирования	0 – деятельность участников определяется сильными стимулами, 3 - деятельность участников определяется маломощными стимулами, т. е. малой заинтересованностью в увеличении эффективности своей деятельности
2.4. Критерий ответственности	0 – отсутствие ответственности участника по обязательствам объединения, 3 – самые сильные возможности привлечения участника к ответственности по обязательствам объединения
2.5. Критерий централизации функций	0 – отсутствие возможности централизации функций управления, 3 – централизация максимального количества функций управления
3. Инвестиционная группа критериев	
3.1. Критерий консолидирования	0 – отсутствие возможности консолидации средств участников, 3 – самые лучшие возможности консолидации средств участников
3.2. Критерий инвестиционного контроля	0 – отсутствие контроля над расходами, 3 – самый сильный контроль над расходами
3.3. Критерий инвестиционного выбора	0 – отсутствие системы консолидирования инвестиций, 1 – коллективный выбор направлений инвестирования, 3 – единоличный выбор направлений инвестирования
3.4. Критерий привлекательности	0 – самая низкая инвестиционная привлекательность, 3 - самая высокая инвестиционная привлекательность
4. Налоговая группа критериев	
4.1. Налогоплательщики	0 – каждый участник является налогоплательщиком, 3 – все участники выступают единым налогоплательщиком
4.2. Трансфертное ценообразование	0 – отсутствие возможности использования трансфертных цен, 3 – беспрепятственное использование трансфертных цен
4.3. НДС	0 – отсутствие возможности отсрочки уплаты НДС, 3 - возможность максимальной отсрочки уплаты НДС
4.4. Налог на прибыль	0 - отсутствие возможности оптимизации уплаты налога на прибыль, 3 – максимальные возможности оптимизации уплаты налога на прибыль

3. Способы организации вертикального взаимодействия предприятий горно-металлургической технологической цепочки

В соответствии со сложившейся практикой и российским законодательством можно выделить следующие способы организации трансакций между предприятиями технологической цепочки:

1. *Рыночное управление*, под которым подразумевается такая организация трансакций, когда происходят последовательные операции продажи и покупки основного сырья и изготовленных из него полуфабрикатов между предприятиями технологической цепочки, являющимися совершенно независимыми друг от друга.

2. *Договор простого товарищества*, когда двое или несколько юридических лиц обязуются соединить вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей закону, цели [10, ст. 104].

3. *Давальческая схема*, суть которой состоит в том, что давальческая фирма покупает сырье у горнодобывающего предприятия, а затем заключает договоры с металлургическими предприятиями о последовательной переработке сырья в конечный продукт. Таким образом, собственником товарного потока является давальческая фирма, которая реализует конечный продукт.

4. *Взаимоучастие в капитале*, т.е. владение предприятиями-участниками незначительной долей в капиталах друг друга. В результате повышается уровень информированности участников о деятельности каждого из них, а также возникает некоторое взаимное влияние на решения органов управления друг друга.

5. *Холдинговые отношения*, раскрывающиеся через понятие дочернего хозяйственного общества. "Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом" [10, ст. 105].

6. *Единое юридическое лицо*, когда предприятия теряют юридическую самостоятельность, переходя в статус филиалов головной организации.

4. Результаты сравнительного институционального анализа способов организации вертикального взаимодействия предприятий горно-металлургической технологической цепочки

Сравнительная оценка способов организации вертикального взаимодействия предприятий на основании системы критериев приведена в табл. 3.

Анализируемые способы организации вертикального взаимодействия предприятий можно разделить по критериям наличия имущественных связей и иерархичности (наличию центрального агента), что показано на рис. 1. Эти критерии являются ключевыми для характеристики способов организации транзакций, поскольку их содержание определяет значение остальных критериев.

Рыночное управление и единое юридическое лицо являются двумя полюсами управления транзакциями, поскольку наличие самых тесных имущественных связей и очень сильного центрального агента в единой фирме перестраивает всю систему управления вертикальными взаимодействиями. У этих двух способов ни одно значение критериев, кроме критерия налога на прибыль, не совпадают, т. к. в обоих способах субъектом налогообложения является одна фирма.

Таблица 3

Сравнительная оценка способов организации вертикального взаимодействия предприятий

Критерий	Способы организации вертикального взаимодействия предприятий					
	Рыночное управление	Договор простого товарищества	Давальческая схема	Взаимоучастие в капитале	Холдинговые отношения	Единое юридическое лицо
1. Корпоративная группа критериев						
1.1. Имущественный критерий	0	0	0	1	2	3
1.2. Критерий иерархичности	0	0	1	0	2	3
1.3. Информационный критерий	0	0	0	1	2	3
1.4. Критерий корпоративной защиты	0	0	1	1	2	3
1.5. Критерий системного реагирования	0	0	1	1	2	3
1.6. Критерий олицетворения группы предприятий как единого целого для органов власти	0	1	0	1	2	3

Продолжение табл. 3

Критерий	Способы организации вертикального взаимодействия предприятий					
	Рыночное управление	Договор простого товарищества	Давальческая схема	Взаимоучастие в капитале	Холдинговые отношения	Единое юридическое лицо
2. Административная группа критериев						
2.1. Критерий частоты пересмотра условий внутренней контрактации	0	0	0	1	2	3
2.2. Критерий субоптимизации	0	0	1	1	2	3
2.3. Критерий стимулирования	0	0	0	0	2	3
2.4. Критерий ответственности	0	1	0	1	2	3
2.5. Критерий централизации функций	0	0	1	0	2	3
3. Инвестиционная группа критериев						
3.1. Критерий консолидирования	0	1	0	1	2	3
3.2. Критерий инвестиционного контроля	0	0	0	1	2	3
3.3. Критерий инвестиционного выбора	0	1	0	1	2	3
3.4. Критерий привлекательности	0	0	0	1	2	3
4. Налоговая группа критериев						
4.1. Налогоплательщики	0	0	0	0	0	3
4.2. Трансфертное ценообразование	0	1	0	1	2	3
4.3. НДС	0	3	2	0	2	3
4.4. Налог на прибыль	0	0	2	0	3	0



Рис. 1. Распределение способов организации трансакций по имущественным связям и роли управляющего центрального агента

Договор простого товарищества хотя и позволяет оптимизировать уплату НДС, но отсутствие эффективного механизма контроля соблюдения условий договора обрекает этот способ на высокий риск оппортунистического поведения участников. Давальческая схема и взаимочастие в капитале являются, скорее, переходными и уязвимыми способами. У первого из них наличие центрального агента, при отсутствии имущественных связей, не позволяет полностью использовать преимущества централизованного управления. При втором способе, где имеются имущественные связи, но отсутствует центральный агент, неизбежны конфликты, поскольку не существует внутренний координационный механизм.

Холдинг представляет собой устойчивую форму организации транзакций, имеющую возможность использовать элементы рыночного управления.

Вызывающей интерес ситуацией является случай, когда при организации транзакций одним из способов существует возможность дополнительного использования других способов. Самыми большими возможностями такого рода обладает механизм холдинговых отношений, в рамках которых можно использовать договор простого товарищества и давальческую схему. Также существует возможность при взаимочастии в капитале применять договор простого товарищества.

Таким образом, транзакционные издержки рыночного управления сделками между предприятиями технологической цепочки, характеризующейся высокой степенью специфичности активов и высокой частотой транзакций, в самой значительной степени снижаются при объединении предприятий в единое юридическое лицо. Однако транзакционный процесс будет организован совершенно не так, как на рынке, т.е. преимущества рынка будут нивелированы. При организации единого юридического лица возникают издержки двух видов: издержки создания фирмы и издержки внутрифирменного управления, уровень которых может быть очень велик по сравнению с другими способами организации хозяйственных отношений, особенно издержки первого вида. Поэтому переход к единому юридическому лицу, если в этом возникнет необходимость, может быть осуществлен из холдинговых отношений, т. к. в этом случае уже существуют центральный агент и имущественные связи.

Холдинговая структура является способом организации транзакций, имеющим наиболее широкий спектр возможностей выбора форм вертикального взаимодействия, например, по централизации и децентрализации управления, использованию договора простого товарищества и давальческой схемы, консолидации и контролю расходования инвестиционных средств, оптимизации налогообложения. Преимущества холдинговой структуры могут быть в некоторой степени сглажены, если основная компания не обладает полным имущественным контролем над дочерними обществами, из-за возникновения издержек по регулированию отношений с совладельцами этих обществ.

5. Вертикальная интеграция в уральской металлургии

Производственный цикл металлургии охватывает ряд последовательных технологических стадий производства от добычи руды до выпуска металлопродукции. В советское время каждое предприятие отрасли выполняло отдельно одну или две из этих стадий. В соответствии с технологической цепочкой была выстроена система взаимодействия между предприятиями. Приватизация большей части из них разрушила взаимосвязанную сеть производителей металлов. Эту ситуацию усугубил распад СССР, поскольку многие предприятия отрасли остались за пределами России. Образовалось большое число независимых предприятий с различной структурой собственности и с

разными целями деятельности. Последствием разрушения кооперационной сети в этот период является резкое возрастание уровня транзакционных издержек [5]. Таким образом, перед металлургическими предприятиями встала проблема рекомбинирования системы хозяйственных связей. Актуальность этой задачи была обусловлена промежуточным положением металлургии в системе народнохозяйственных связей, поскольку обеспечивая сбалансированность предложения ресурсов и конечного спроса, металлургические предприятия зависят не столько от текущей рыночной конъюнктуры, сколько от устойчивости взаимовыгодных хозяйственных связей [4, 6, 7]. Современный этап развития отечественной металлургии характеризуется деятельностью вертикально и горизонтально интегрированных групп. Основными инициаторами их формирования являлись как фактические собственники, контролирующие каналы поставок сырья и сбыта продукции, так и менеджеры предприятий. Эти интеграционные процессы были вызваны следующими мотивами [9]:

- 1) закреплением фактических прав собственности формальными инструментами;
- 2) созданием структуры, позволяющей проводить дальнейшую экспансию группы и отстаивать ее интересы перед государственными органами;
- 3) преодолением неопределенности поведения партнеров и уменьшением зависимости от изменений во внешней среде;
- 4) консолидацией инвестиционных средств и повышением инвестиционной привлекательности;
- 5) управлением совокупностью предприятий как единым хозяйственным комплексом, ориентированным на выпуск конечной продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева С.Б. Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия. М.: ГУ-ВШЭ, 2000. 186 с.
2. Авдашева С. Давальчество в российской промышленности: причины и результаты использования // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 100 – 113.
3. Атаян Н.Х. Организация управления нефтегазовой производственной системой в условиях ФПГ. М.: Недра, 1996. 495 с.
4. Безруков А.В. Цветная металлургия на современном этапе // Цветная металлургия. 1996. № 8. С. 4 – 10.
5. Блохин А.А. Институциональный аспект анализа цены российских реформ // Проблемы прогнозирования. 2001. № 1. С. 116 – 135.
6. Буданов И.А. Влияние специфики российской экономики на развитие металлургии // Проблемы прогнозирования. 2000. № 6. С. 78 – 90.
7. Буданов И.А. Ключевые проблемы развития отечественной металлургии // Проблемы прогнозирования. 2000. № 1. С. 50 – 58.
8. Вышегородский Д.В. Особенности управления вертикально интегрированной корпорацией // Бизнес. Менеджмент. Право. 2004. № 2. С. 46 – 56.
9. Вышегородский Д.В. Механизм оценки форм вертикальной интеграции промышленных предприятий. Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2002. 24 с.
10. Гражданский Кодекс Российской Федерации.
11. Губанов С. Вертикальная интеграция – магистральный путь развития // Экономист. 2001. № 1. С. 35 – 49.

12. Дементьев В.Е. Финансово-промышленные группы в российской экономике (спецкурс) // Российский экономический журнал. 1998. № 4 – 12. 1999. №. 1 – 6.
13. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Министерства промышленности и энергетики РФ на 2007 – 2009 годы // <http://www.minprom.gov.ru/ministry/dep/eapp/report/2>
14. Крюков В. А. Вертикально интегрированные компании и межрегиональное перераспределение финансовых ресурсов // Проблемы прогнозирования. 2000. № 2. С. 101 – 110.
15. Кузнецов Б.В. Нужна ли России промышленная политика? // Промышленная политика в России: быть или не быть? Материалы четвертого заседания семинара "Стратегия развития" от 17 декабря 2001 г. М.: ТЕИС, 2002. 79 с.
16. Кузык М. Проблемы законодательного регулирования процессов создания и функционирования финансово-промышленных групп в России // Инвестиции в России. 2001. № 2. С. 7 – 15.
17. Матыцин А.К. Вертикальная интеграция: теория и практика. М.: "Издательский дом "Новый век", Институт микроэкономики, 2002. 368 с.
18. Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике / Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2005. 704 с.
19. Мовсесян А.Г. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. М.: Финансы и статистика, 1997. 444 с.
20. Нестеренко А. Институциональная теория и реформы в нефтегазовом комплексе // Вопросы экономики. 2000. № 3. С. 152 – 158.
21. О развитии металлургической промышленности / Доклад зам. министра промышленности и энергетики Андрея Реуса на заседании Правительства РФ 16 ноября 2006 г.
22. Плещинский А.С. Механизм равновесных трансфертных цен при вертикальном взаимодействии производственных экономических систем // Экономика и математические методы. 2001. № 2. С. 70 – 91.
23. Природа фирмы: Пер. с англ. М.: Дело, 2001. 360 с.
24. Радыгин А. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе // Вопросы экономики. 2001. № 5. С. 26 – 39.
25. Рудык Н. Б., Семенкова Е. В. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкуп долговым финансированием. М.: Финансы и статистика. 2000. 456 с.
26. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления (1978) // THE-SIS. 1993. Вып. 3. С. 16 – 38.
27. Стрикленд А.Дж., Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.
28. Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995. С. 33 – 53.
29. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. 702 с.
30. Шаститко А. Трансакционные издержки // Вопросы экономики. 1997. № 7. С. 64 – 76.

31. Шиткина И. С. Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление. М.: Волтерс Клувер, 2006. 648 с.
32. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты: Пер. с англ. М.: Дело, 2001. 408 с.
33. Якутин Ю.В. Концептуальные подходы к оценке эффективности корпоративной интеграции // Российский экономический журнал. 1998. № 5. С. 71 – 81.
34. Bain G. S. Industrial Organization. New York, 1968.
35. Bradley M., Desai A., Kim E. H. The Rationale Behind Interfirm Tender Offers: Information or Synergy? // Journal of Financial Economics. 1983. Vol. 11. № 2. P. 183 – 206.
36. Hart O., Tirole J. Vertical Integration and Market Foreclosure // Brooking Papers of Economic Activity: Microeconomics, 1990. P. 205 – 286.
37. Joskow P. Vertical Integration and Long-Term Contracts: The Case of Coal-Burning Electric Generating Plants // Journal of Law, Economics, and Organization. 1985. №1. P. 33 – 80.
38. Stuckey J. Vertical Integration and Joint Ventures in the Aluminum Industry. Cambridge. Mass.: Harvard University Press. 1983. 360 p.