

Министерство образования и науки Российской Федерации  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра экономической теории  
и национальной экономики

**Особенности развития вертикальных отношений в России**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ (МАГИСТЕРСКОЙ, ДИПЛОМНОЙ)  
РАБОТЫ

Студента 4 курса 412 группы  
направления 38.03.01 «Экономика»  
профиль «Экономика предпринимательства»  
экономического факультета  
Крылова Дмитрия Вячеславовича

Научный руководитель  
к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Заведующий кафедрой  
к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Саратов 2017 год

**Введение.** Изучая данный вопрос, а именно, особенности развития вертикальных отношений в России, надо понимать, что под собой подразумевают эти отношения, какие еще виды и формы существуют, как они проявляют себя в сфере бизнеса и предпринимательской деятельности, насколько сильно они влияют на эффективность работы в целом фирмы, а также отдельных ее подразделений, организаций, агентств.

Данный вид взаимоотношений можно рассматривать как с позиции экономической, так и с административно-правовой, юридической, социальной и иных взглядов. Нас интересует влияние со стороны государства, какую роль оно играет в вертикальных и горизонтальных связях, а также, главным образом, экономическая составляющая этой проблемы, так как именно от нее зависит построение успешных взаимосвязей по вертикали и по горизонтали. Также в процессе изучения, анализа этой темы было установлено, что важным для понимания проблематики являются такие понятия, как вертикальная интеграция, предпринимательские отношения.

Вертикальная интеграция предприятий сравнительно недавно стала объектом исследования как экономической, так и юридической науки. Такой интерес обусловлен, с одной стороны, выявлением множества неоднозначных социально-экономических последствий интеграции, а с другой — сложностью правового регулирования создания и функционирования вертикально интегрированных корпоративных структур. Несомненно, что в экономике России роль этих структур огромна, поскольку такие ключевые отрасли, как нефтяная, металлургическая, химическая, автомобильная, транспортная и ряд подотраслей машиностроения состоят именно из вертикально интегрированных корпораций. Мировой опыт показывает, что основой экономики развитых стран являются крупные интегрированные структуры, в которых аккумулируются возможности промышленного, финансового, торгового, информационного и интеллектуального капиталов, поэтому очевидно, что подобного рода структуры должны стать опорой для развития российской экономики.

Актуальность исследуемой работы не вызывает сомнений. От уровня разработанности теоретической базы и профессионализма ее реализации, непосредственно, на практике зависит успех компании. Безусловно, в современных условиях количество факторов, коррелирующих с эффективностью функционирования организации все больше и больше. При этом вычлнить и раскрыть все факторы, влияющие на процесс функционирования, окажется непосильной задачей, но вместе с тем, раскрытие влияние основных коррелирующих с эффективностью работы организации элементов, представляется необходимым. Рассматривать данный вопрос будем на примере такого предприятия, как ОАО «РЖД».

Цель данной работы заключается в том, чтобы разобрать теоретические основы, дать характеристику вертикальных взаимоотношений, как с экономической, так и с административно-правовой точки зрения, затем выяснить, как эти отношения реализуется на практике, путем анализа инвестиционной деятельности ОАО «РЖД» в период 2012-2017 гг, дать оценку этой деятельности, выявить слабые и сильные стороны, также предоставить различные рекомендации по улучшению практической работы данного предприятия.

В работе содержится введине и две главы. В первой главе говорится о теоретических основах вертикальных и горизонтальных отношениях, а также о связи в инфраструктуре бизнеса , затем о предпринимательской и хозяйственной деятельности, о вертикальной интеграции, особенностях, формах, принципах построения.

Во второй главе данна характеристика изучаемого предмриятия ОАО «РЖД», его стратегия, особенности. Проведен анализ инвестиционной деятельности за 2012-2017 гг. Указаны рекомендации и предположения, исходя из данных , данны советы.

В конце работы следует заключение и список использованных источников.

**Основная часть.** В данной части рассмотрены вертикальные и горизонтальные связи в инфраструктуре бизнеса. К инфраструктуре бизнеса относятся те элементы среды бизнеса, которые возникают в ходе взаимодействия субъектов бизнеса по горизонтали и по вертикали. Это и мобильная, и институциональная инфраструктура бизнеса, которые формируют горизонтальные деловые связи и вертикальные.

По горизонтали субъекты бизнеса взаимодействуют с контрагентами – другими субъектами бизнеса. Производитель хлеба поддерживает деловые контакты с различными продавцами муки, сахара, дрожжей. Кроме этого, он связан с различными торговыми представителями, распространяющими его продукт, доводящими его изделия до конечного потребителя. Он может быть связан с владельцами транспорта и другими, необходимыми для выпечки хлеба участниками рынка.

В составе инфраструктуры бизнеса принято выделять две группы типов деятельности, которые формируют две группы связей внутри инфраструктуры бизнеса, а именно вертикальные и горизонтальные связи.

Горизонтальные связи инфраструктуры бизнеса представляют собой совокупную деятельность предпринимательских фирм, которые выполняют посредническую роль на отдельных секторах рынка. Как правило, выделяются следующие типы посредничества, указанные на Рисунке 1:

- торговое посредничество на рынке товаров и услуг;
- производственное посредничество;
- финансовое посредничество на рынках банковских, инвестиционных и страховых услуг;
- трудовое посредничество на рынке рабочей силы;
- информационное посредничество на рынках информации, образования, консалтинга, рекламы, связей с общественностью.

Вертикальные связи в инфраструктуре бизнеса выступают как своеобразные посредники посредников. Их задачей является систематизация многообразных форм горизонтальных отношений между субъектами бизнеса на

мезо-, макро-, и мемгауровнях экономической среды бизнеса. Вертикальные связи в инфраструктуре бизнеса представляют собой совокупную деятельность различных общественных и государственных институтов, участвующих в перераспределении ресурсов и доходов, формирующихся на микроуровне экономической среды бизнеса, координирующих и контролирующих горизонтальные связи между субъектами бизнеса.

Так же, как и горизонтальные связи в инфраструктуре бизнеса, вертикальные связи проявляются посредством совокупности организаций, осуществляющих вышеуказанные функции (институциональная вертикальная инфраструктура бизнеса) и совокупной деятельности этих организаций (мобильная вертикальная инфраструктура бизнеса).

Институтами вертикальной инфраструктуры бизнеса являются органы государственной власти и управления, а также общественные организации, которые создаются субъектами предпринимательского, наемно-трудового, потребительского бизнеса на мезо-, макро-, и мегауровнях экономической среды бизнеса. К числу таких объединений относятся Торгово-промышленные палаты, ассоциации и объединения по защите прав потребителей, предпринимательские ассоциации, профессиональные союзы.

Важную роль в формировании вертикальных связей в инфраструктуре бизнеса играет государство в лице своих институтов. Это прежде всего государственные организации и учреждения, составляющие органы власти и управления (федеральные, муниципальные, местные), призванные оказывать влияние на субъектов бизнеса. Они взаимодействуют между собой, с предпринимательскими фирмами, развивающимися в различных секторах экономики, а также с субъектами потребительского и наемно-трудового бизнеса.

Также изучены понятие и содержание предпринимательских и хозяйственных отношений. Под предпринимательскими отношениями в юридической литературе, как правило, понимаются общественные отношения в сфере предпринимательской деятельности, а также тесно связанные с ними

некоммерческие отношения, включая отношения по государственному регулированию рыночной экономики.

Эти отношения подразделяются на две группы:

1. Собственно предпринимательские отношения (горизонтальные отношения, то есть отношения «предприниматель – предприниматель»).

2. Некоммерческие отношения (вертикальные отношения, то есть отношения «предприниматель – орган управления»).

Эти группы вместе образуют хозяйственно-правовые отношения, единый хозяйственно-правовой оборот.

В основе горизонтальных отношений предпринимателей лежит юридическое равенство сторон. Права и обязанности сторон, как правило, возникают из договора.

Во вторую группу входят отношения некоммерческого характера, но тесно связанные с предпринимательскими, например отношения, связанные с образованием предприятия (предпринимателя), лицензированием и т.д.

В эту группу отношений включены отношения по государственному регулированию рыночной экономики. Это отношения по поддержке конкуренции и ограничению монополистической деятельности, правового регулирования качества продукции, товаров и услуг, правового регулирования ценообразования и т.д. Для них характерна обязательность адресованных предпринимателям управленческих актов, принятых в пределах компетенции органа управления.

В сфере экономики эти две группы отношений тесно взаимодействуют, что обуславливает взаимосвязь и взаимозависимость нормативных актов и нормативных предписаний, регулирующих отношения хозяйствования и управления ими.

Еще проанализировано такое определение, как вертикальная интеграция, ее последствия, формы, принципы построения. Самым очевидным последствием вертикальной интеграции является ограничение доступа конкурентов на смежные вдоль технологической цепочки рынка, т. е.

уменьшение количества самостоятельных поставщиков или покупателей для конкурирующих фирм. Снижение себестоимости конечного продукта технологической цепочки также может стать причиной для вертикальной интеграции, поскольку последовательные технологические процессы, естественно совпадающие во времени и пространстве, диктуют определенные схемы эффективного производства.

Вертикальная интеграция может быть одним из элементов стратегического поведения фирмы, который усиливает ее конкурентную позицию в отрасли. Это проявляется в росте отраслевых входных барьеров, снижении цены сырья и полуфабрикатов, дифференциации производства за счет освоения навыков и технологий в других звеньях цепочки ценностей, уменьшении зависимости от поставщиков компонентов и сбытовых структур.

- Финансово-промышленная группа

В настоящее время единственной официальной формой хозяйственной интеграции является ФПГ. Однако в последние годы интенсивность использования экономическими субъектами этой формы интеграции значительно снизилась. Практика формирования и функционирования ФПГ в России выявила ряд существенных недостатков Федерального закона от 30 ноября 1995 г. «О финансово-промышленных группах» (далее – Закон о ФПГ).

Реальность такова, что, с одной стороны, статус ФПГ зачастую получают группы, имеющие сугубо формальный характер, не обладающие значительным собственным потенциалом развития и ожидающие государственной поддержки. С другой стороны, большинство эффективных интегрированных структур либо не могут претендовать на официальную регистрацию, либо оказываются не заинтересованными в получении статуса ФПГ. Следует выделить следующие причины низкой привлекательности такой формы интеграции:

- 1) ограничение получения статуса ФПГ в зависимости от декларируемых группой целей;

- 2) унифицированный подход к объединениям, не учитывающий степень взаимодействия между участниками группы;

3) жесткие требования к составу и участникам ФПГ, а именно: запрет на участие в нескольких группах, обязательность вхождения банков или иных кредитных организаций в группу;

4) разрешительный, слишком сложный и длительный порядок регистрации ФПГ, не отражающийся ни на качестве проектов создания группы, ни на эффективности ее деятельности;

5) двухуровневая система управления ФПГ, которая таит в себе опасность возникновения конфликтов по вопросам разграничения полномочий.

В Законе о ФПГ предписана следующая конфигурация системы управления финансово-промышленной группы: высшим органом управления группы является совет управляющих, а в роли исполнительно-распорядительного органа выступает юридическое лицо — центральная компания группы, имеющая, в свою очередь, собственный высший и исполнительный уровни управления. При таком построении организационной структуры управления необходимо четко решить вопрос о разделении функций и разграничении компетенции. Как показывает опыт функционирования существующих ФПГ, такая структура нерациональна, поскольку приводит к неразумному дублированию функций, не разграничивает ответственность, допускает наличие области «ничьей» компетенции и, как следствие, — становится причиной возникновения конфликтов, парализующих работу обоих уровней управления группы. Может оказаться неудобным требование о создании всеми участниками ФПГ центральной компании для некоторого числа договорных групп. Будет вполне естественным поручить ведение дел в группе тому участнику, которому принадлежит доминирующая роль в реализации проекта, и создать коллегиальный орган для надзора за совместной деятельностью.

Наряду с указанными упущениями Закона о ФПГ не реализуются меры государственной поддержки, упомянутые в нем, а именно:

a) предоставление участникам ФПГ права самостоятельно определять сроки амортизации оборудования и накопления амортизационных отчислений с направлением полученных средств на деятельность группы;

b) привлечение инвестиций под государственные гарантии;

c) выделение инвестиционных кредитов и иной финансовой поддержки для реализации проектов группы;

d) предоставление Центральным банком РФ банкам, участвующим в ФПГ, льгот по снижению норм обязательного резервирования, изменение других нормативов в целях повышения инвестиционной активности группы.

Существуют расхождения между законодательством о ФПГ и общим законодательством, касающимся предпринимательской деятельности. Например, понятие ФПГ отсутствует в Гражданском и Налоговом кодексах РФ, в Федеральном законе «Об акционерных обществах» и в антимонопольном законодательстве.

Следовательно, получение статуса официальной ФПГ не дает объединению предприятий никаких преимуществ, а скорее, наоборот, требует времени и средств на подготовку регистрационных документов, ограничивает цели, состав и способы управления группой.

Другими способами организации вертикальных взаимоотношений между предприятиями, которые предоставляет российское законодательство, являются договор простого товарищества, холдинговые отношения основного общества с дочерним или зависимым обществом и единое юридическое лицо.

- Договор простого товарищества

Как указано в ст. 1041 ГК РФ, «по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей закону цели». Участниками договора могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации.

Договор простого товарищества — это объединение лиц, для которого характерен особый порядок ведения дел, распоряжения имуществом, основания прекращения договора. Целью заключения договора простого товарищества является создание организационного единства — объединения, которое позволит участникам товарищества выступать в гражданском обороте консолидированно. Участники простого товарищества обязаны соединить свои вклады, в качестве которых признается все то, что товарищ вносит в общее дело, в том числе деньги, иное имущество, профессиональные и иные знания, навыки и умения, а также деловая репутация и деловые связи.

Права участников простого товарищества подразделяются на личные и имущественные. К личным правам относят право на участие в управлении общими делами, на ведение дел товарищества и право на информацию. Личные права участников обеспечивают реализацию принадлежащих им имущественных прав, к которым относятся право участника по владению, пользованию и распоряжению принадлежащей ему долей имущества товарищества, право на долю в общем имуществе при выходе из товарищества, право на получение части прибыли от деятельности товарищества.

Управление простым товариществом осуществляется по общему согласию или, если это предусмотрено договором, по большинству голосов. Право на ведение общих дел товарищей предоставляется каждому товарищу, если договором не установлено, что ведение общих дел осуществляется отдельными участниками либо совместно всеми участниками договора простого товарищества.

Участник простого товарищества отвечает солидарно по всем общим обязательствам товарищества, независимо от оснований их возникновения.

В договоре должны быть четко сформулированы основания, порядок и правовые последствия исключения участника товарищества. При выбытии из состава простого товарищества участники продолжают нести перед третьими лицами солидарную ответственность по неисполненным общим обязательствам.

Прекращение договора простого товарищества происходит в связи с истечением срока, на который он был заключен; с достижением цели, которую ставили перед собой участники; наступлением иного условия, предусмотренного участниками в качестве отменительного, а также в связи с объявлением кого-либо из товарищей банкротом, выделом доли товарища по требованию его кредиторов в силу того, что такой участник уже не сможет обеспечить требуемой договором солидарной имущественной ответственности по общим обязательствам. Вопросы оценки доли участника, выходящего из товарищества или при ликвидации товарищества, срока и порядка выплаты причитающейся участнику доли должны быть раскрыты в договоре простого товарищества.

- Холдинговые отношения

Впервые понятие «холдинговая компания» было закреплено в 1992 г. во «Временном положении о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества»: «холдинговой компанией признается предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий». Формулировка несколько некорректная, поскольку:

(1) различные организационно-правовые формы могут иметь юридические лица, но не предприятия;

(2) определение «холдинговой компании» раскрывается через понятие «компания», определение которой в законодательстве отсутствует.

Такое определение холдинговой компании имело ограниченное распространение, однако до сих пор правовое положение холдинга в действующем законодательстве не нашло четкого отражения. Тем не менее в российском законодательстве признается существование отношений холдингового типа, т. е. экономической зависимости и отношений субординации между формально независимыми юридически самостоятельными лицами.

ГК РФ раскрывает явление холдинга через понятия дочернего и зависимого хозяйственных обществ. «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». Хозяйствующее общество признается зависимым, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более 20 % голосующих акций акционерного общества или двадцати процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью. Возможности преобладающего общества заключаются в том, что оно может влиять на принятие решений зависимого общества, но не вправе давать ему обязательные указания.

В российском законодательстве сформулированы понятия дочерних и зависимых обществ таким образом, что при тщательном рассмотрении такого критерия, как участие в их капитале, отграничить их друг от друга бывает нелегко. Классический «контрольный» пакет акций — 50 % плюс одна акция — уступил место «преобладающему участию в уставном капитале» для дочерних обществ и «более 20 процентов голосующих акций» для зависимых обществ. В случае распыления акций минимальная разница в участии, но до 20 %, может означать наличие отношений «основное — дочернее», но как только участие превышает 20 %, стоит говорить лишь об отношениях между основным и зависимым обществом, из чего видно, что связь между основным и зависимым обществом более тесная, чем между основным обществом и дочерним.

Таким образом, при необходимости создания объединений для предпринимательских целей и контроля над деятельностью их участников можно использовать схему холдинговых отношений, в которой акционерное или иное хозяйственное общество или товарищество (основное) контролирует дочерние общества.

Возможности использования холдинговых отношений заключаются, в частности:

1) в переносе рискованных операций в дочерние общества, поскольку, будучи самостоятельными юридическими лицами, они несут ответственность по своим обязательствам только принадлежащим им имуществом (за исключением случаев привлечения к ответственности основного общества). Стратегия ограничения рисков предусматривает размещение основных ликвидных резервов холдинга в специально созданных для этих целей структурах;

2) в централизации ряда функций и тем самым экономии управленческих затрат. Как правило, в сфере внимания основного общества оказываются такие полномочия, как планирование, организация финансовых потоков, централизованный бухгалтерский учет, правовое и информационное обеспечение, кадровая политика, маркетинг;

3) в обеспечении единого внутри холдинга налогового и финансового планирования;

4) в конфиденциальности контроля. В холдинговой системе организации предпринимательской деятельности на вершине «холдинговой пирамиды» может быть общество, созданное отдельными лицами, чей реальный контроль через органы управления основного общества практически скрыт и может быть выявлен только через систему аффилированных лиц (схема распределенного холдинга).

Необходимо подчеркнуть, что управление дочерним обществом должно осуществляться через органы управления дочернего, а не основным обществом непосредственно.

Защищая интересы дочернего общества и его кредиторов, ГК РФ устанавливает следующие случаи ответственности основного общества (товарищества) по долгам дочернего:

1) солидарная ответственность наступает по сделкам, заключенным дочерним обществом во исполнение обязательных указаний основного общества;

2) субсидиарная ответственность наступает, если по вине основного общества наступило банкротство (несостоятельность) дочернего общества.

- Объединение в рамках одного юридического лица

Суть этого способа объединения состоит в том, что предприятия теряют юридическую самостоятельность, переходя в статус филиалов головной организации со всеми вытекающими отсюда последствиями, к которым, в частности, относятся:

1) прямое административное управление филиалами головной организацией;

2) высокая защищенность от враждебных захватов;

3) единство головной организации и филиала с юридической и налоговой точек зрения;

4) отсутствие необходимости начальных инвестиций в виде уставного капитала для филиала.

Во второй главе данна характеристика ОАО «РЖД», стратегия, особенности, основные факты. Изучены показатели инвестиционной деятельности за 2012-2017 гг, в Таблице 1, также зафиксированы основные финансовые показатели.

Таблица 1- Инвестиционная деятельность ОАО «РЖД» за 2012-2017 гг

Год	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Инвестиционный объем (млрд.руб.)	428.4	467.5	396.8	414.1	424.1	459.5

Исходя из данных второй главы, указаны выводы, анализ вертикальных отношений и вертикальной интеграции, также даны рекомендации и советы по практической деятельности.

**Заключение.** В ходе данной выпускной квалификационной работы были рассмотрены вертикальные и горизонтальные взаимоотношения, изучены теоретические основы. Также были рассмотрены вертикальные и горизонтальные связи в инфраструктуре бизнеса, проанализированы

предпринимательские и хозяйственные отношения, изучено предприятие ОАО «РЖД», дана его общая характеристика, указаны его особенности, стратегия, факты, изучена его инвестиционная деятельность за период 2012-2017гг, произведен анализ, сравнение показателей, которые планировались и те, которые фактически получились, рассчитана эффективность инвестиционной деятельности за период 2012-2016гг., указаны недостатки и положительные моменты этой деятельности, выявлены плюсы и минусы вертикальных отношений ОАО «РЖД». На основе этих данных и имеющейся информации сформированы выводы и рекомендации.

При изучении теоретических основ были рассмотрены особенности как в инфраструктуре бизнеса, а именно, что горизонтальные связи инфраструктуры бизнеса представляют собой совокупную деятельность предпринимательских фирм, которые выполняют посредническую роль на отдельных секторах рынка, также указаны типы посредничества, стадии формирования производства. Вертикальные связи в инфраструктуре бизнеса, в свою очередь, выступают как своеобразные посредники посредников. Их задачей является систематизация многообразных форм горизонтальных отношений между субъектами бизнеса на мезо-, макро-, и мегауровнях экономической среды бизнеса. Вертикальные связи в инфраструктуре бизнеса представляют собой совокупную деятельность различных общественных и государственных институтов, участвующих в перераспределении ресурсов и доходов, формирующихся на микроуровне экономической среды бизнеса, координирующих и контролирующих горизонтальные связи между субъектами бизнеса.

Рассматривая предпринимательские и хозяйственные отношения, выяснили, что в основе горизонтальных отношений предпринимателей лежит юридическое равенство сторон. Права и обязанности сторон, как правило, возникают из договора. Во вторую группу входят отношения некоммерческого характера, но тесно связанные с предпринимательскими, например отношения, связанные с образованием предприятия (предпринимателя), лицензированием и т.д.

В эту группу отношений включены отношения по государственному регулированию рыночной экономики. Это отношения по поддержке конкуренции и ограничению монополистической деятельности, правового регулирования качества продукции, товаров и услуг, правового регулирования ценообразования и т.д. Для них характерна обязательность адресованных предпринимателям управленческих актов, принятых в пределах компетенции органа управления.

В ходе работы рассмотрено такое понятие, как вертикальная интеграция, ее особенности, формы, принципы построения.

Во второй главе были указаны характеристика предприятия, его деятельность, особенность, стратегия и основные факты. Были изучены такие данные как: инвестиционная деятельность за период 2012-2017 гг, дана его общая характеристика, указаны его особенности, стратегия, факты, произведен анализ, сравнение показателей, которые планировались и те, которые фактически получились, рассчитана эффективность инвестиционной деятельности за период 2012-2016гг., указаны недостатки и положительные моменты этой деятельности, выявлены плюсы и минусы вертикальных отношений ОАО «РЖД». На основе данных проведен анализ, указаны рекомендации по поддержанию стабильного уровня доходов, предложены возможные практические решения..

