

restriction of the normative profitability, which helps to take into account the risks, the uncertainty of exploitation activities, investments into the rail transport development.

Получено 22.09.2012

**ISSN 2225-6741. Рынок транспортных услуг
(проблемы повышения эффективности).
Вып. 5. Ч. 2. Гомель, 2012**

УДК 656.225.4:662.75

В. С. ЗАБНЕНКОВ, канд. экон. наук, доцент

Московская государственная академия водного транспорта

Г. И. БУХАЛЮ, канд. техн. наук, доцент

Российская открытая академия транспорта Московского государственного университета путей сообщения

**РОЛЬ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ
В РАЗВИТИИ НЕФТЯНОГО БИЗНЕСА В США
И СОЗДАНИИ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ**

Представлены первые холдинговые компании в США, роль железных дорог в осуществлении взаимосвязи всех итераций, стадий, фаз, этапов и т.п. промышленного производства, создании необходимых условий для их вертикальной интеграции, возникновения и развитии вертикально-интегрированных структур – холдинговых компаний.

В США первые холдинговые компании образовались в конце XIX в. в качестве финансовых компаний, владеющих контрольными пакетами акций других компаний с целью контроля и управления их деятельностью. Правовая основа создания холдинговых компаний появилась в 1889 г., когда в штате Нью-Джерси, наиболее открытым для предпринимательских инноваций, с целью расширения корпоративной системы были разрешены к созданию холдинговые компании [11].

Правовой фундамент, на котором зиждилась структура холдингов, оказался весьма удачным образованием, что позволило в США обойти антитрестовое законодательство в лице закона Шермана от 1890 г. Пионером организационной трансформации явилась компания Standard Oil Trust, зарегистрировавшая холдинговую компанию в штате Нью-Джерси на базе одной из своих корпораций. Аналогичную инициативу проявили вслед за тем и другие американские нефтяные и сталелитейные тресты [5, 10].

Учреждение холдингов в США, таким образом, преследовало иные цели, нежели европейских: американские холдинги создавались для управления объединениями предприятий, обеспечивая единое руководство зависимыми компаниями [7]. Эти объединения – картели и тресты – представляли собой мощные отраслевые монополии, и антимонопольное законодательство США быстро объявило их деятельность незаконной, ввиду причинения вреда конкуренции. Однако было разрешено легальное образование обществ, целевым назначением которых было долевое участие и единое руководство зависимыми предприятиями, объединенных перед этим в картель или трест.

С середины XIX века в экономике США наступил период общей высокой конъюнктуры (1850–1873 гг.). Затем наблюдается замедление экономического роста (1873–1895 гг.). Как объясняется в [7], Соединенные Штаты в XIX веке смогли занять видное положение среди индустриальных государств, но потом, вследствие Северо-Американской гражданской войны 1861–1865 гг., наступил период экономических кризисов.

Особенно ярко это проявилось в железнодорожной отрасли, являющейся в тот период с 1840-х гг. ведущей отраслью экономики США, определяющей динамику экономического роста. Несбалансированный рост привел к кризису перепроизводства, избыточным производственным мощностям, и, как следствие, – к резкому снижению цен, а в железнодорожном строительстве – к замораживанию железнодорожных проектов. Появилась настоятельная необходимость в новых организационных формах, интеграции производства и реализации продукции.

Отличительная черта крупного современного промышленного предприятия – интеграция массового производства и массового сбыта продукции. Такие крупные интегрированные предприятия впервые появились в США неожиданно и драматично в 1880-х гг. До этого времени почти весь американский бизнес сводился лишь к одной экономической функции. Они производили, или добывали, или торговали, или перевозили. Промышленные предприятия были монофункциональными: их единственной функцией было конструирование и разработка продукта, или производство сырых материалов и полуфабрикатов, или сборка готового продукта, и его сбыт на местном, региональном или национальном рынке [3].

Но уже в 1900 г. относительно небольшое число крупных многофункциональных интегрированных фирм стали доминировать в большинстве отраслей американской промышленности.

Экономические трудности, которые переживали США в кризисный период, обусловили возникновение в среде инвесторов двух убеждений [3]:

"Подавить конкуренцию можно с помощью объединения конкурирующих предприятий".

"Крупные предприятия эффективнее малых".

Это привело к появлению картелей, трестов, а затем – холдингов.

Исследователи полагают, что в критический период американской эко-

номики, имеющий место быть в течение двух десятилетий после 1880 г., промышленные компании избрали два разных пути укрупнения [3, 12]. Компании одной группы, находя существующие рынки сбыта недостаточно эффективными для распространения и продажи своей резко возросшей по объему продукции, росли за счет создания национальных, а зачастую интернациональных организаций сбыта. Затем они интегрировались "назад" путем создания расширенных сетей поставок и закупок. Компании другой группы – те, что нашли существующие каналы сбыта и поставок удовлетворительными – росли за счет объединений. Сначала это были неформальные комбинации, а затем более формальные картели. Далее, они объединили свое небольшое (обычно семейное) участие в единое легальное предприятие в форме траста или холдинговой компании. Следующим шагом заводы составляющих компаний переходят под централизованное управление единого органа. Наконец, консолидированное предприятие начинает создавать маркетинговые и закупочные организации. Оба пути укрупнения приводят к образованию предприятий, создающих сети, координирующие и управляющие материальным потоком – от поставок сырья через процесс производства до ритейлера и часто до конечного потребителя.

Компании первой группы, ввиду того, что они успешно сочетали преимущества высокой производительности и оборачиваемости, обеспечивали самофинансирование. Денежный поток, генерируемый большими объемами производства и продаж, обеспечивал достаточные финансовые средства и для основного, и для оборотного капитала, поэтому эти фирмы редко обращались к займам. Если и случалось им искать дополнительные фонды, то они получали их в виде краткосрочного займа в местном коммерческом банке. В результате, собственниками этих фирм оставались основатели, близкие им лица и их семьи.

Несмотря на то, что при производстве сырья и полуфабрикатов производственные предприятия таких компаний использовали не только традиционные, но и инновационные подходы, их устраивала традиционная форма организации и управления, и процесс интеграции не шел дальше сети материальных потоков. Так, в автомобильной отрасли США процесс интеграции остановился на производстве автомобилей. Самое крупное автомобилестроительное предприятие General Motors хотя и было крупнейшим потребителем стали, но сталь не производило. Исключения лишь подтверждают правило: Г. Форд строил свои собственные электростанцию, сталелитейный завод, кузницы, железные и угольные рудники.

Те же предприятия, которые выбрали второй путь укрупнения, стали объединяться сначала из-за кризиса перепроизводства и избыточным производственным мощностям. В период кризиса, в 1870-х гг. резко упали цены на промышленную продукцию. Многие отрасли отреагировали на это образованием картелей (объединение на основе соглашения между несколькими

независящими друг от друга предприятиями с целью ограничения или ликвидации риска конкуренции), действующими через торговые объединения.

Прежде всего, картельные соглашения и объединения заключили железнодорожные компании, в качестве меры против разрушительной конкуренции в области цен и дальнейшего снижения железнодорожных тарифов, договорились прежде всего о создании картелей. Картельные объединения были основаны на договорных началах и зачастую разваливались из-за противоречивых интересов их участников, поэтому появилась настоятельная необходимость объединения капиталов. При этом создание единого головного общества привело к эффективной возможности контролировать отдельные юридически самостоятельные железнодорожные компании. По такой схеме объединения предприятий была, например, создана в 1870 г. *Pensylvania Railroad Company* [7].

В стране не было надёжных рынков, на которых можно было закупить все необходимое сырьё и полуфабрикаты. Все это привело к возникновению организационных инноваций, которые проявились в вертикальной интеграции. Они стали весьма заметным явлением в нефтяных, сталелитейных и продовольственных компаниях [3, 12].

Нефтяные компании строили собственные нефтепроводы, владели танкерами и баржами. Изобретенная Дж. Рокфеллером вертикально интегрированная компания до сих пор широко распространена в мире [2].

Сталепромышленникам для удовлетворения собственных нужд пришлось заняться добычей железной руды, угля и нефти. Они организовали производство рудовозов, создали собственные транспортные системы. Интеграция производства и сбыта осуществлялась путем использования системы оптовой и розничной сети сбыта продукции непосредственно потребителям. В США для реализации продукции на национальном рынке на предприятиях создавались собственные отделы сбыта.

Объединения предприятий второй группы было характерно, помимо железнодорожной отрасли, также в сталелитейной, нефтеперерабатывающей, табачной и сахарной промышленности Соединенных Штатов. В отличие от объединений в системе железных дорог эти объединения создавались не как "кризисный картель" против разорительных конкурентных отношений, а с целью установления более сильного господства на рынке.

Затем, в 1880-х гг. ряд нефтеперерабатывающих и нефтеочистительных предприятий, освоивших крупномасштабное производство, миновали фазу картелей и объединились в единое многокомпонентное предприятие. Это были первые и, фактически, почти единственные тресты. Первым из них явился трест *Standard Oil*, основанный в 1882 г.

Standard Oil – американская монополия, осуществлявшая добычу, транспортировку, переработку нефти и маркетинг нефтепродуктов. Была основана в 1870 году как *Ohio Corporation*. Создана путем присоединения разрозненных нефтедобывающих компаний Америки. Контроль над железнодорож-

ными перевозками позволил Джону Рокфеллеру стать практически монополистом в сфере добычи нефти на континенте. Впоследствии компания попала под действие антимонопольного закона и была разделена на ряд более мелких компаний.

Остановимся подробнее на истории этой компании.

После Гражданской войны экономика США вошла в период экономического бума. Бурно развивалась нефтяная промышленность и, в частности, Standard Oil. Компания активно поглощала мелкие и средние предприятия, пользуясь тем, что федеральное и местные правительства закрывали глаза на махинации нефтяного гиганта. К 1880 году компания перерабатывала 95 % нефти, добываемой в США. В 1882 году создатель Standard Oil Джон Рокфеллер организовал Standard Oil Trust – группу из 40 корпораций индустрии, что давало ему возможность контролировать всю индустрию переработки нефти (рисунок 1). В 1894 году Рокфеллер стал первым американским миллиардером.



Рисунок 1 – Нефтеперегонный завод Standard Oil в Кливленде, штат Огайо (1899 год)

В то время большинство корпораций не могли владеть собственностью за пределами штата регистрации. Это создавало определенную проблему, которую Рокфеллер пытался решить. Standard Oil в начале своей деятельности была очень похожа на множество других мелких компаний. Интересно отме-

тить, что Рокфеллер очень хорошо представлял, как эта новая структура должна выглядеть для потенциальных инвесторов, и поэтому он написал Устав Standard Oil, в соответствии с которым служащие компании не должны были получать какое-либо жалование, а только акции. Он полагал, что владение акциями будет стимулировать служащих работать старательно, чтобы повысить их стоимость, а не искушаться высокой зарплатой или премиями. В то время Рокфеллер и его партнеры Эндрюс (Andrews) и Флэйджер (Flager) тщательно прорабатывали почти каждый аспект бизнеса. Вместо того, чтобы покупать бочки по цене 2,50 доллара, они начали производить собственные по 1 доллару.

Рокфеллер придумал, как воспользоваться конкуренцией между различными транспортными компаниями, что привело его к величайшему успеху. Его план был настолько удачным, что еще до официального открытия компании Standard Oil, он добился средней стоимости транспортных услуг в 1,65 долларов на баррель нефти против средней по индустрии стоимости в 2,40 долларов. Эта разница, помноженная на сотни, а затем и тысячи баррелей, стала настоящим конкурентным преимуществом. Пока Рокфеллер сталкивал железную дорогу с водным транспортом и одну железную дорогу с другой, пытаясь восстановить контроль над индустрией, железные дороги решали собственные проблемы.

В действительности существовал факт тайного долговременного соглашения между нефтяным гигантом и местной железной дорогой, в соответствии с которым Standard Oil получала значительные скидки на грузоперевозки. При этих обстоятельствах другие нефтепереработчики не могли конкурировать со Standard Oil и разорялись. Мысль Джона Рокфеллера о том, что на самом деле выгодней заниматься процессом переработки и транспортировки нефти, чем её добычей, оказалась верной. Он построил свою стратегию, используя железные дороги, предназначенные для транспортировки нефти из месторождений в Кливленд и делавшие мелких производителей зависимыми от перевозчиков. Используя систему скидок, он извлекал максимальную прибыль и без колебаний использовал бывших конкурентов, которых он перекупал, в качестве шпионов среди тех, кто еще оставался таковыми. Это позволило ему основать в 1870 году акционерное общество Standard Oil Company с капиталом в 1 миллион долларов, в котором его доля составляла 27 %.

В скором времени между картелем производителей и картелем перевозчиков развязалась битва во главе со Standard Oil.

В то время сырая нефть перевозилась в вагонах-платформах в открытых деревянных бочках, из-за чего испарялась наиболее ценная часть груза. По прибытию оставался лишь густой осадок, который терял свою главную ценность. Втайне являясь владельцем железнодорожной транс 7 компании Union Tanker Car Company и обладая патентом на металлические и герме-

тичные вагоны-резервуары, используемые по сей день, Джон Рокфеллер сдавал их в аренду своим конкурентам, чтобы те могли перевозить свою продукцию на нефтеперерабатывающие заводы. Когда новые производители развивали свою инфраструктуру для увеличения количества производимой продукции, Union Tanker в одностороннем порядке разрывала договоры об аренде вагонов для транспортировки нефти, из-за чего производители, вложившие немалые деньги в модернизацию производства, несли колоссальные убытки и, в конечном итоге, разорялись. После этого компания Рокфеллера Standard Oil покупала обанкротившиеся компании по ничтожной цене, как правило, получая заодно прилегающие железные дороги. Он пользовался этой уловкой на протяжении многих лет, не вызывая никакой ответной реакции, так как никто не знал о том, что он был собственником Union Tanker.

Из-за сговора Рокфеллера с железнодорожниками казна штата недополучала ежегодно до \$50 млн. В 1878 году группа независимых нефтедобывающих компаний при поддержке администрации Пенсильвании начала строить альтернативный канал транспортировки сырой нефти, который должен был разрушить монополию Рокфеллера и Вандербильта — 110-мильный трубопровод Riverside pipeline.

В Standard занервничали: для нападений на строителей трубопровода были завербованы банды. Riverside pipeline несколько раз разрушался, а после того как он был достроен, Standard oil проложила четыре параллельные ему магистрали. За их пользование она взимала с нефтяников символическую плату до тех пор, пока альтернативный трубопровод не обанкротился и не был выкуплен монополистом.

Захват вражеской трубы обошелся Рокфеллеру гораздо дороже, чем он мог ожидать: направляемые им акты саботажа дали независимым нефтяникам возможность юридического преследования Standard oil. В 1879–1880 годах суды штата были завалены сотнями исков акционеров Riverside pipeline с требованием взыскать со Standard oil убытки, понесенные в результате нападений его банд на трубопровод. Большое жюри Пенсильвании с удовольствием вынесло обвинительный вердикт Рокфеллеру и Флеглеру и даже направило губернатору Нью-Йорка требование доставить их под арестом в Нефтяной район, однако Нью-Йорк проигнорировал это послание.

С 1901 по 1904 год журналисткой Идой Тарбелл была опубликована серия из шестнадцати статей на эту тему. Они стали сенсационным обвинением для всей нефтяной индустрии. Во время Второй мировой войны Рокфеллер производил для Германии каучук для покрышек, взрывчатку, газ Циклон-В, был награжден высшей наградой Третьего Рейха за вклад в экономику.

Судебное разбирательство, в котором Standard Oil обвинялась, в частности, в нарушении антимонопольного законодательства, приковало к себе внимание американской общественности и стало новым судебным прецедентом. Рокфеллер был вынужден распустить трест. Конгресс США, во многом под на-

жимом общественного мнения, принял решение о создании Министерства торговли и Бюро по делам корпораций, в чьи обязанности, в частности, входил надзор за выполнением антимонопольного законодательства.

В 1911 году правительство Соединенных Штатов берет за монополию Standard Oil и требует ее разделения. После этого она распадается на несколько маленьких компаний, в названии которых продолжают фигурировать инициалы «S.O.»: Sohio в Огайо, SOCONY в Нью-Йорке и, разумеется, Esso, которая впоследствии станет Exxon. Раскол на самом деле не особо навредил монополии Рокфеллера, которую ему удалось сохранить. Тем не менее, он пообещал взять реванш у всемогущего государства. Для этого он вложил существенную часть своего состояния в создание 12 гигантских банков, которые стали Федеральным резервом, когда в 1913 году Конгресс решил использовать их для сбора налогов. Отныне, ежегодно собранные Федеральным резервом средства до их перечисления государству оседали в сейфах династии Рокфеллера.

Рокфеллер основал корпорацию Standard Oil в нескольких штатах, с тем, чтобы приспособиться к правовым нормам акционерной собственности. Такая схема позволила Рокфеллеру построить и консолидировано управлять национальной компанией. Данная трастовая концепция стала синонимом монополии.

В результате расформирования возник уникальный список выдающихся корпораций:

Standard Oil, штат Нью-Джерси, стала ESSO, ныне Exxon;

Standard Oil, штат Огайо, стала Sohio;

Standard Oil, штат Индиана, стала Amoco;

Standard Oil, штат Нью-Йорк, стала Mobil Gas;

Standard Oil, штат Калифорния, стала Chevron;

Standard Oil, стала ConocoPhillips.

The Ohio Oil Company – чаще называемая просто «Огайо», продающая бензин под маркой Marathon. Компания теперь известна как Marathon Oil Corporation, и часто была конкурентом с основанным в штате отделением Standard Oil, Sohio.

Изначально Standard Oil распалась на тридцать восемь различных компаний, включая вышеперечисленные, а также такие компании как ARCO, BP America и Cheeseborough-Ponds, в качестве наследников Standard Oil. В результате распада Standard Oil у Рокфеллера осталась внушительная часть акций во всех компаниях, но ни в одной из них он не имел контрольного пакета.

Консолидируя свои нефтеперерабатывающие заводы, Дж. Рокфеллер впервые создал вертикально интегрированную структуру, скупая или же образуя свои новые предприятия сбыта и торговли, а также предприятия по закупке либо производству необходимого сырья. Примеру Standard Oil последовали Sugar Trust, The American Cotton Seed Oil Trust и другие тресты.

Так возникла трестовская форма крупной корпорации: полный контроль штаб-квартиры над входящими в состав подразделениями. Тресты в США стали крупными монополиями, подчас безраздельно господствующими в своей отрасли.

В 1889 г. в штате Нью-Джерси были приняты законы, регулирующие создание холдинговых компаний. Эти компании наделялись правом владеть акциями компаний, входящих в тресты. После принятия холдингового стандарта Нью-Джерси 1889 г. объединения произошли во многих отраслях промышленности. Почти сразу же, в 1891 г. был принят закон об общем статусе корпораций. Он допускал осуществление операций сразу в нескольких штатах и возможность владения акциями других корпораций. Тресты теперь преобразовывались в корпорации и подразделялись на фирмы-производители и холдинговые компании.

Середина 1890-х принесла с собой в американскую экономику годы депрессии, и вслед за ними последовал знаменательный для американской истории период слияний. Слияния и поглощения происходили буквально во всех отраслях экономики. Одной причиной было то, что депрессия дала убедительное доказательство трудности, даже невозможности поддержания картелей. Другой причиной стало принятие антитрестовского закона Шермана в 1890 г. Еще одной причиной явилось осознание учредителями и финансистами изрядной прибыли, сопровождающей подобные слияния.

В США антитрестовский закон Шермана 1890 г. в первом разделе закрепил, что любой контракт, объединение в форме треста или какой-либо иной форме или сговор с целью ограничить торговлю или коммерческую деятельность среди нескольких штатов или с иностранными государствами объявляются незаконными [9]. За нарушение данной нормы налагались как административная ответственность в форме штрафа или конфискации объединенного (участниками) имущества, так и уголовная ответственность, налагаемая на лиц, вступивших в подобное объединение (сговор), в форме лишения свободы. Согласно судебным постановлениям, тресты и картели признавались незаконными организациями, а холдинговые компании – законными.

Вот что высказывал в 1892 г. по поводу трестов один из ярких сторонников антимонопольного законодательства, выставивший в том же году свою кандидатуру на пост президента США (впервые в истории от третьей партии – не республиканской и не демократической), конгрессмен Джеймс Уивер [13]: "Тресты – это монополии, созданные для того, чтобы разрушить конкуренцию и ограничить торговлю... Утверждают, что конкуренция означает войну, и поэтому деструктивна. Говорят, что тресты умудрены опытом и поэтому ищут возможности разрушить конкуренцию, чтобы у нас был мир. Но тот мир, который они нам дают, подобен тому, что наступает после того, как леопард разорвет ягненка".

Организация холдингов на базе трестов, ставших крупными монопольными корпорациями, при помощи холдинговой правовой структуры позволяла предпринимателям обходить антитрестовский закон Шермана, поскольку предприятия, входящие в холдинг, сохраняли свою формальную самостоятельность от головной компании. Поэтому в 1889–90 гг. многие тресты в США преобразовались в холдинги. В числе первых оказалась Standart Oil Trust, зарегистрировавшая холдинговую компанию в штате Нью-Джерси на базе одной из своих корпораций [2].

Так или иначе, промышленники скоро на опыте убедились, что слияния редко бывают успешными, если объединяемые фирмы не консолидируют своё производство на одном заводе и не формируют торговые и закупочные сети. Те же объединения, которые продолжали поддерживать картели посредством холдинговых компаний, потерпели финансовый крах. Даже те объединения, которые провели вертикальную интеграцию, ожидали успеха и доминирования в своей отрасли, только если они сочетали преимущества массового производства и массового сбыта.

Тресты создали рынок ценных бумаг и исчезли, уступив место публичным корпорациям и холдингам. Холдинговая форма управления корпорацией была узаконена и оказалась проще с точки зрения юридического оформления. Для включения в состав корпорации новых фирм было необходимо слияние или поглощение, что изменяло структуру и правовое положение соответствующих фирм и требовало сложного организационного и юридического оформления, в то время как образование холдинга позволяло оставить их положение формально неизменным.

Холдинговые компании в Соединенных Штатах формировались двумя путями [8, 11]. Первый путь предполагал слияние нескольких компаний или поглощение крупной корпорацией ряда фирм, что завершалось образованием холдинг-центра корпорации. Эта стратегия объединения естественным образом венчала собой жизненный путь картельных объединений и трестов. Второй путь состоял в приобретении финансовыми компаниями контрольных пакетов акций быстрорастущих промышленно-транспортных корпораций, которые для расширения своей производственной деятельности нуждались в дополнительном денежном капитале, и решали проблему привлечения денежных средств путем новой эмиссии акций.

Холдинги позволяли не только монополизировать рынок товаров, но также создавать эффективные налоговые схемы и отделы экономической безопасности, следящие за деятельностью конкурентов. Реализации подобной деятельности способствовал качественный состав холдинга. Так, в состав концерна Морган входили крупнейшие промышленные тресты, железнодорожные линии, страховые общества, банки; в холдинг Рокфеллера с основным ядром –

нефтяным трестом Standard Oil входили банки, железнодорожные и сталелитейные компании, пароходства и риэлтерские фирмы [4].

Согласно данным [1, 6], уже к 1928 г. из 513 крупнейших корпораций США, акции которых котировались на Нью-Йоркской фондовой бирже, 487 имели холдинговую организацию, причем 92 компании являлись чистыми холдингами и 395 смешанными холдингами. К середине 80-х гг. XX века в США было зарегистрировано шесть тысяч холдингов (не считая их отделений в количестве 35,5 тыс.), контролирующих активы на суммы, превышающие 2200 млрд долл.

Подытоживая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что появление железных дорог и процессы индустриализации привели к созданию вертикально-интегрированных образований – корпораций, которые организовывали все итерации, стадии, фазы, этапы и т.п. промышленного производства – всю цепочку, начиная от добычи сырья, её переработки, изготовления полуфабрикатов, до доставки и продажи потребителю готовой продукции – это, прежде всего нефтяных, угольных, металлургических, текстильных и других конгломератов, принятых в нашей стране называть холдинговыми образованиями.

Если горизонтальная интеграция появилась значительно раньше, когда однородные предприятия объединялись под управлением одного хозяина, как это было в средние века (Италия, Франция, Голландия, Бельгия, Великобритания), вертикальная интеграция стала появляться с началом процессов интенсивной индустриализации.

Именно железные дороги, поскольку сеть речных путей сообщения была в начале XIX века не столь развита в настоящее время из-за отсутствия системы каналов, а автомобильный транспорт и трубопроводная система отсутствовали вообще, осуществили взаимосвязь всех итераций, стадий, фаз, этапов и т.п. промышленного производства, создав необходимые условия и сделав возможным их вертикальную интеграцию и, тем самым, обеспечив возникновение и развитие вертикально-интегрированных структур – холдинговых компаний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 **Асламазов, И. Е.** Развитие корпоративных форм управления в России / И. Е. Асламазов // Российский экономический журнал. – 2000. – № 2.
- 2 **Ергин, Д.** Добыча: Всемирная история борьбы за нефть, деньги, власть/ Д. Ергин ; пер. с англ. – М., 1999.
- 3 **Зубарева, Т. С.** История экономики : учеб. пособие / Т. С. Зубарева. – Новосибирск : НГТУ, 2002. – Ч.3. – 90 с.

4 **Лаптев, В. А.** Предпринимательские объединения: холдинги, финансово-промышленные группы, простые товарищества / В. А. Лаптев. – М. : Волтерс Клувер, 2008. – 94 с.

5 **Ленин, В. И.** Империализм как высшая стадия капитализма : полн. собр. соч. / В. И. Ленин. – 5-е изд. – М., 1977. – Т. 27. – С. 299–426.

6 **Мотылев, В. Е.** Финансовый капитал и его организационные формы / В. Е. Мотылев. – М. : Соцэкгиз, 1959. – 452 с.

7 **Портной, К.** Правовое положение холдингов в России / К. Портной. – М. : Волтерс Клувер, 2004. – 304 с.

8 **Сметанкина, Ю. А.** Возникновение и развитие холдингов, некоторые правовые аспекты их регулирования / Ю. А. Сметанкина // Образование и общество. – 2007. – № 1.

9 Хрестоматия по истории государства и права зарубежных стран: в 2 т. / отв. ред. Н. А. Крашенинникова. Т. 2 : Современное государство и право / сост. Н. А. Крашенинникова. – М., 2003.

10 **Шиткина, И. С.** Объединения предпринимателей: ассоциации, холдинги, финансово-промышленные группы, простое товарищество : науч.-практ. пособие / И. С. Шиткина. – М. : Норма, 2001. – 162 с.

11 **Шиткина, И. С.** Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление : науч.-практ. изд. / И. С. Шиткина. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 648 с.

12 **Mathias, P.** The Cambridge Economic History of Europe. Volume 7, Part 2: The Industrial Economies: Capital, Labour and Enterprise, the United States, Japan and Russia / P. Mathias, M. M. Postan. – Cambridge University Press, 1978. – 670 pp.

13 **Weaver, J. B.** A Call to Action: An Interpretation of the Great Uprising, its Sources and Causes / J. B. Weaver. – Iowa Printing Co., 1892.

V. ZABNENKOV, PhD, *associate professor*

Moscow State Academy of Water Transport

G. BUHALO, PhD, *associate professor*

Russian Academy of Public Transport of Moscow State University, the first means of communication

ROLE OF RAILWAYS IN THE DEVELOPMENT OF THE OIL BUSINESS IN THE UNITED STATES AND CREATION OF A VERTICALLY INTEGRATED COMPANIES

Speaking about the first holding of digging in the United States, the role of the railways in the implementation of the interconnectedness of all iterations, stages, phases, stages, etc. industrial production, creating the necessary conditions for their vertical integration in the creation and development of a vertically integrated companies – holding companies.

Получено 6.11.2012