

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ СУЩНОСТИ ВЕРТИКАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ю. А. Волкова

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П. О. Сухого», Беларусь*

Научный руководитель В. И. Тарасов

В условиях неопределенности переходной экономики, неустойчивости ее развития и усиления конкуренции на внутреннем и внешнем рынках особое значение приобретает проблема поиска оптимальных форм взаимодействия и координации деятельности хозяйствующих субъектов, одной из которых является вертикальная интеграция. Этим обусловлена актуальность данного исследования.

Анализ литературных источников позволил установить, что изучению вопроса вертикальных взаимодействий организаций посвящено множество работ, по своей проблематике относящихся к различным экономическим теориям: теории контрактов, теории фирмы, теории трансакционных издержек, теории прав собственности и др. Установлено также, что множество направлений исследования феномена вертикальных взаимодействий в современной экономической литературе принято объединять в два основных подхода: неоклассический и неинституциональный.

В рамках неоклассического подхода, основными представителями которого являются Дж. Шпенглер, Г. Марвел, Дж. Викерс, Дж. Бонанно, С. Маккаферти, Р. Денекер, Дж. Стиглиц, О. Харт, Ж. Тироль и др., вертикальная интеграция рассматривается как инструмент устранения несовершенства рыночной конкуренции (следствием которого является наличие рыночной власти продавцов), позволяющий существенно влиять на эффективность рынка, критерием которой выступает величина общественного благосостояния. В рамках неоклассической теории выделяют две линии развития исследований.

Первая группа работ анализирует положительные результаты использования различных инструментов вертикальной интеграции. В качестве инструментов выступают вертикальные ограничения (*vertical restrictions*), под которыми, в свою оче-

редь, понимаются ограничения, которые организация, действующая на одной стадии цепи сделок (как правило, это – продавец), налагает на поведение другой фирмы, действующей на другой стадии (как правило, это – клиенты продавца) [14, с. 105].

В качестве вертикальных ограничений, в свою очередь, выступают:

– контроль за уровнем розничных цен – *resale price maintenance* (вертикальные ограничения, включающие предписание уровня цены, по которой клиент может перепродать купленный товар);

– территориальные ограничения (*territorial restrictions*) – ограничения географической области, где покупатель может перепродать то, что он приобрел);

– ограничения покупки (*exclusive dealing*) – методы, вынуждающие покупателя иметь дело только с продуктами продавца;

– взаимосвязанные продажи (*tying, or bundling*) – способы продажи одного товара только при условии покупки другого товара или услуги.

Перечисленные выше вертикальные ограничения, часто называемые также контрактными ограничениями, объединяет способность одной организации определять важнейшие решения другой, формально от нее независимой.

В рамках данной линии исследования выделяют следующие виды положительного влияния вертикальных ограничений на общественное благосостояние:

– нейтрализация отрицательных внешних эффектов [12];

– стимулы дистрибьюторов к поддержанию высокого уровня качества [7], [8];

– мотивы политики запасов [3].

Существенным недостатком данного подхода является то, что его представители в своих работах отрицают наличие отрицательного влияния вертикальных ограничений на общественное благосостояние.

Вторая группа работ критикует концепцию вертикальной интеграции как инструмента повышения общественного благосостояния и прибыли продавцов. В частности, выделяются следующие аспекты негативного влияния вертикальной интеграции на эффективность рынка:

1. Вертикальная интеграция нейтрализует отрицательный эффект двойной надбавки только в случае монополии на обоих рынках. В случае роста числа участников рынка и ценовой конкуренции, по Бертрану, на рынке конечной продукции вертикальная интеграция снижает прибыль производителя до нуля [2], [13].

2. Изменение структуры стимулов в результате вертикальной интеграции и возникающие, как следствие, потери в связи с риском недобросовестности (*moral hazard*) менеджера-дистрибьютора [2], [13].

3. Исключительные территории на рынке несовершенной конкуренции при несовершенной взаимозаменяемости товаров рассматриваются как инструменты снижения конкуренции дистрибьюторов на рынке одного продукта и конкуренции между товарами разных фирм [10].

4. Снижение конкуренции путем создания барьеров входа на рынок для фактических или потенциальных конкурентов на последующей стадии технологической цепочки (*downstream foreclosure*) [1].

5. Снижение конкуренции путем создания барьеров входа на рынок для фактических или потенциальных конкурентов на предшествующей стадии технологической цепочки (*upstream foreclosure*) [9], [11].

6. Снижение конкуренции путем создания барьеров входа на рынок для фактических или потенциальных конкурентов на обеих стадиях технологической цепочки [4].

Недостатком данного подхода, в противоположность предыдущему, является отрицание представителями данного подхода положительных эффектов вертикаль-

ной интеграции. Касательно неоклассического подхода в целом проведенный анализ позволил установить, что наиболее существенным недостатком подхода является отождествление понятий вертикальные ограничения и вертикальная интеграция, которые, по сути, являются различными формами координации субъектов хозяйствования на рынке. Также к недостаткам неоклассического подхода следует отнести то, что представителями данного подхода рассматриваются исключительно модели, описывающие взаимодействие производителя и дистрибьютора. В то же время неисследованными остаются взаимодействия других возможных участников последовательной цепи сделок, например, поставщика и производителя.

Неоинституциональный подход к исследованию вертикальной интеграции акцентирует внимание на анализе устройства и сравнительной эффективности внутрифирменных и рыночных контрактов. Основные идеи, послужившие базисом для развития данного подхода, были предложены Р. Коузом и развиты О. Уильямсоном. Они объясняют механизм замены ценового механизма координации системой трансфертных цен внутри интегрированной организации. Сам анализ контрактных отношений, в свою очередь, лежит на стыке теорий общественного выбора, прав собственности, агентских отношений и трансакционных издержек. Основными представителями данного подхода являются Б. Клейн, К. Эрроу, А. Алчиан, М. Дженсен, У. Меклинг.

Как правило, представители данного подхода рассматривали вертикальную интеграцию как инструмент устранения неполноты контрактов в условиях специфичности активов и/или несовершенства информации. Причем некоторые представители данной теории снимали различия между вертикальной интеграцией и вертикальными ограничениями, рассматривая организацию как сеть контрактов, другие, напротив, считали, что в условиях специфичности активов вертикальные ограничения не могут заменить вертикальную интеграцию в силу высокого риска постконтрактного оппортунистического поведения, стимулы к которому тем выше, чем выше величина затрат на обеспечение контракта и/или поиск альтернативного контрагента и короче ожидаемый период взаимодействия. Примечательно, что представители данного подхода, анализируя преимущества и недостатки различных форм координации, приходят к прямо противоположным выводам. Так, в частности, Б. Клейн, Р. Кроуфорд, А. Алчиан пришли к выводу о преимуществах вертикальной интеграции в сравнении с вертикальными ограничениями [6]. К прямо противоположным результатам привели исследования М. Дженсена и У. Меклинга, основным объектом анализа которых являлись отношения «поручитель–исполнитель» (*principal agent problem*) внутри организации. В итоге авторы пришли к выводу, что дополнительных затрат требует организация не только внешних (межфирменных), но и внутренних контрактов, что и ограничивает рост организации [5].

Таким образом, к основным недостаткам неоинституционального подхода относятся:

- отсутствие единого мнения относительно преимущественной формы координации взаимодействий между организациями, находящимися на различных стадиях единой цепочки создания ценности товара;
- отсутствие механизма выбора конкретной формы координации;
- отсутствие критериев данного выбора, т. е. не определены те условия, при которых наиболее предпочтительной является та или иная форма координации.

Литература

1. Agion, P. Contracts as a Barrier to Entry / P. Agion, P. Bolton // American Economic Review. – 1987. – Vol. 77. – P. 388–401.

2. Bonnano, G. Vertical Separation / G. Bonnano, J. Vickers // *Journal of Industrial Economics*. – 1988. – Vol. 36. – P. 257–265.
3. Deneckere, R. Demand Uncertainty, Inventories and Resale Price Maintenance / R. Deneckere, H. P. Marvel, J. Peck // *Quarterly Journal of Economics*. – 1996. – Vol. 61, № 3. – P. 885–913.
4. Hart, O. Vertical Integration and Market Foreclosure / O. Hart, J. Tirole, D. W. Carlton, O. E. Williamson // *Brooking Papers of Economic Activity : Microeconomics*. – 1990. – P. 205–286.
5. Jensen, M. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure / M. Jensen, W. Meckling // *Journal of Financial Economics*. – 1976. – Vol. 3. – P. 305–360.
6. Klein, B. Vertical Integration Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process / B. Klein, R. Crawford, A. Alchian // *Journal of Law and Economics*. – 1976. – Vol. 21. – P. 297–326.
7. Marvel, H. P. The Welfare Effects of RPM / H. P. Marvel, S. McCafferty // *Journal of Law and Economics*. – 1985. – Vol. 33. – P. 363–379.
8. Marvel, H. P. The Political Economy of RPM / H. P. Marvel, S. McCafferty // *Journal of Political Economy*. – 1986. – Vol. 94. – P. 1074–1095.
9. Ordovery, J. Equilibrium Vertical Foreclosure / J. Ordovery, G. Saloner, S. Salop // *American Economic Review*. – 1990. – Vol. 80. – P. 127–142.
10. Rey, P. The Role of Exclusive Territories in Producers' Competition / P. Rey, J. Stiglitz // *Rand Journal of Economics*. – 1995. – Vol. 26. – P. 431–451.
11. Salinger, M. Vertical Mergers and Market Foreclosure / M. Salinger // *Quarterly Journal of Economics*. – 1988. – Vol. 77. – P. 345–356.
12. Spengler, J. Vertical Integration and Anti-Trust Policy / J. Spengler // *Journal of Political Economy*. – 1950. – Vol. 58. – P. 347–352.
13. Vickers, J. Delegation and the Theory of the Firm / J. Vickers // *Economic Journal, Supplement*. – 1985. – Vol. 95. – P. 138–147.
14. Челнокова, О. Ю. Интеграция хозяйствующих субъектов в российской экономике : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / О. Ю. Челнокова. – Саратов, 2004. – 186 л.