

## Оценка условий целесообразности вертикальной и горизонтальной интеграции предприятий

© 2009 В.Н. Лазарев

кандидат экономических наук, доцент

Ульяновский государственный технический университет

Статья посвящена исследованию взаимосвязей транзакционных, управленческих, производственных издержек и на этой основе обоснованию методических подходов количественной оценки условий вертикальной и горизонтальной интеграции предприятий.

*Ключевые слова:* стратегическое развитие; управление; интеграция; отраслевые барьеры; транзакционные, управленческие, производственные издержки.

Проблема вертикальной и горизонтальной интеграции предприятий является одной из наиболее актуальных для современной экономики и одновременно пристально изучаемой многими учеными и специалистами-практиками. Однако надежных инструментов обоснования данных аспектов управления стратегическим развитием предприятий к настоящему времени не разработано. Изменить сложившееся в данной области положение позволяет реализация междисциплинарного методологического подхода, способствующего, в частности, расширению “коузовского мостика”, соединяющего стандартную неоклассическую теорию с теориями управления. Управленческие проблемы интеграции предприятий, на наш взгляд, находятся в одной плоскости с вопросами эффективности, существования, возникновения, развития фирм и рынков, изучаемыми специалистами в области экономической теории.

Одна из наиболее активно обсуждаемых среди экономистов проблем заключается в следующем: можно ли, исходя из эффективности, объяснить причины существования предприятий? Полярность точек зрения на данный вопрос отображена Дж. Ходжсоном: “В неоклассической теории считается само собой разумеющимся, что для объяснения подлинных истоков фирмы и ее развития достаточно дать объяснение ее эффективности... Строго говоря, доказательство эффективности той или иной структуры не является ни необходимым, ни достаточным условием ее существования. И неэффективные структуры порой существуют, и многие потенциально эффективные структуры никогда не возникнут в реальности. Неоклассическая теория по традиции смешивает вопрос об эффективности с проблемой существования; считается, что сам факт существования структуры (обычно в сочетании с указанием некоего эволюционного механизма “выживания наиболее приспособленных”) слу-

жит доказательством ее оптимальности в том или ином смысле”<sup>1</sup>.

Для выяснения причин возникновения предприятий воспользуемся подходом Р. Коуза, основанным на сопоставлении транзакционных и управленческих издержек. Стремление избежать транзакционных издержек, по мнению Р. Коуза, объясняет причины существования фирм, в которых распределение ресурсов осуществляется посредством управления, а не на основе ценовых механизмов. С другой стороны, управленческие издержки возрастают по мере роста фирмы, бюрократизации системы управления и т.д. Поэтому границы фирмы, по его мнению, проходят там, где транзакционные издержки равны управленческим издержкам.

Рассмотрим с этих позиций ранее предложенную<sup>2</sup> и несколько модифицированную матрицу закономерностей развития рынка (см. таблицу).

Квадрант I показывает наличие коузовского условия причины возникновения предприятий. Транзакционные издержки в данном квадранте выше издержек управления ( $TR > IU$ ), что тождественно следующему утверждению: рынки обходятся дороже, чем фирмы. Достаточно ли этих условий для объяснения причин возникновения предприятий? Если рассматривать данный вопрос с точки зрения характера рыночных отношений, то ответ будет положительным. Однако, на наш взгляд, при этом существует необходимость учета складывающегося на рынке характера научно-технического развития, раскрываемого через анализ соотношения управленческих и производственных издержек. В данном квадранте издержки управления выше производственных

<sup>1</sup> Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории: Пер. с англ. М., 2003. С. 308.

<sup>2</sup> Лазарев В.Н. О взаимосвязях транзакционных, управленческих и производственных издержек // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. 2007. □10. С. 64-68.

Матрица закономерностей развития рынка

Рынок	Регресс			Прогресс		
	Высокий	Средний	Низкий	Низкий	Средний	Высокий
Совершенная конкуренция Рабочая конкуренция Монополистическая конкуренция	1			2		
Олигополия Доминирующая фирма Монополия	3			4		

Примечание. ТР, ИУ, ИП – издержки, соответственно, транзакционные, управленческие, производственные.

издержек ( $ИУ > ИП$ ). Совместный анализ различных аспектов состояния рынка при его нахождении в квадранте 1 ( $ТР > ИУ$ ;  $ИУ > ИП$ ) выводит еще на несколько характеристик: транзакционные издержки выше производственных издержек ( $ТР > ИП$ ); квадрат производственных издержек ниже произведения транзакционных и управленческих издержек ( $ИП^2 < (ТР \cdot ИУ)$ ); квадрат транзакционных издержек выше произведения управленческих и производственных издержек ( $ТР^2 > (ИУ \cdot ИП)$ ). Последнее условие свидетельствует о том, что в квадранте 1 рынки обходятся дороже, чем фирмы. Поэтому собственное производство является более целесообразным в сравнении с приобретением ресурсов на рынке. Отсюда следует и еще один важный вывод: максимизация благоприятных условий для возникновения предприятий тождественна минимизации условий для развития рынка.

Таким образом, наиболее благоприятными для возникновения предприятий являются условия совершенной конкуренции и высокого уровня научно-технического регресса (квадрант 1). По мере перехода состояния рынка из квадранта 1 в квадрант 4, т. е. от совершенной конкуренции к менее развитым ее формам (рабочая конкуренция, монополистическая конкуренция), от научно-технического регресса к прогрессу, влияние обозначенных выше причин возникновения предприятий уменьшается, а влияние благоприятных причин для возникновения рынков увеличивается. Не случайно Р. Коуз отмечает, что “невозможно... провести четкую линию, которая устанавливала бы наличие или отсутствие фирмы. Можно лишь более или менее четко определить направление”<sup>3</sup>.

В квадранте 2 транзакционные издержки выше издержек управления ( $ТР > ИУ$ ), а производственные издержки выше издержек управления ( $ИП > ИУ$ ). Из этих двух условий следует,

что квадрат управленческих издержек ниже произведения транзакционных и производственных издержек ( $ИУ^2 < (ИП \cdot ТР)$ ), т. е. фирмы обходятся дешевле, чем рынки. В этих условиях собственное производство также является более предпочтительным в сравнении с приобретением ресурсов на рынке. Отличие состояний рынка, находящегося в квадрантах 1 и 2, заключается в следующем. В квадранте 2 проявляется влияние научно-технического прогресса как фактора, препятствующего формированию благоприятных условий для создания фирм. Однако влияние высокого уровня развития конкуренции превышает воздействие на рынок фактора научно-технического прогресса, что в конечном итоге свидетельствует о преобладании благоприятных условий для возникновения предприятий и одновременно расширяющихся возможностей по развитию рынка.

В квадранте 3 управленческие издержки выше транзакционных издержек ( $ИУ > ТР$ ), а издержки управления выше производственных издержек ( $ИУ > ИП$ ). Из этих двух условий следует, что квадрат управленческих издержек выше произведения транзакционных и производственных издержек ( $ИУ^2 > (ИП \cdot ТР)$ ), т. е. фирмы обходятся дороже, чем рынки. В этих условиях приобретение ресурсов на рынке является более предпочтительным в сравнении с собственным их производством. Отличие состояний рынка, находящегося в квадрантах 1 и 3, заключается в следующем. В квадранте 3 проявляется влияние развития монополии как фактора, препятствующего формированию благоприятных условий для создания фирм. Причем влияние высокого уровня развития монополии превышает воздействие на рынок фактора научно-технического регресса, что в конечном итоге свидетельствует о преобладании неблагоприятных условий для возникновения предприятий и наличия предпосылок для развития рынка.

В квадранте 4 управленческие издержки ниже транзакционных издержек ( $ИУ > ТР$ ), а производ-

<sup>3</sup> Коуз Р.Г. Природа фирмы: истолкование: Пер. с англ. // Природа фирмы. М., 2001. С. 84.

ственные издержки выше управленческих издержек ( $ИП > ИУ$ ). Совместный анализ данных условий также выводит на ряд дополнительных характеристик состояния рынка: производственные издержки выше транзакционных издержек ( $ИП > ТР$ ); квадрат производственных издержек выше произведения транзакционных и управленческих издержек ( $ИП^2 > (ИУ \cdot ТР)$ ); квадрат транзакционных издержек ниже произведения управленческих и производственных издержек ( $ТР^2 < (ИП \cdot ИУ)$ ). Последнее условие свидетельствует о том, что в квадранте 4 рынки обходятся дешевле, чем фирмы. Поэтому приобретение ресурсов на рынке является более предпочтительным в сравнении с собственным их производством.

Таким образом, наиболее неблагоприятными условиями для возникновения предприятий являются условия монополии и высокого уровня научно-технического прогресса (квадрант 4). По мере перехода состояния рынка из квадранта 4 в квадрант 1, т. е. перехода от монополии к менее развитым ее формам (доминирующая фирма, олигополия), от научно-технического прогресса к регрессу, неблагоприятные условия для возникновения предприятий снижаются и одновременно сокращаются возможности по развитию рынка.

Изложенное позволяет дополнить позицию Р. Коуза: «Наша экономическая система в своей основе конкурентна. Поэтому любое объяснение возникновения фирмы должно быть приложимо к конкурентным условиям, хотя в частных случаях монополия может играть важную роль»<sup>4</sup>. Представляется, что введение в анализ конкурентных условий необходимо для обоснования причин возникновения фирм, а учет монопольных условий является важным условием обоснования причин возникновения рынков.

Парадокс заключается еще и в том, что наиболее благоприятные условия для возникновения предприятий (квадрант 1) являются одновременно наиболее неблагоприятными для деятельности существующих предприятий. А наиболее неблагоприятные условия для возникновения предприятий (квадрант 4) являются одновременно наиболее благоприятными для деятельности существующих предприятий. Аналогичные выводы применимы и для рынков: наличие благоприятных условий для возникновения рынков (квадрант 4) означает наличие неблагоприятных условий функционирования существующих рынков. А наиболее неблагоприятные условия для возникновения рынков (квадрант 1) являются одновременно наиболее благоприятными для существующих рынков. В этом заключается раз-

личие между проблемами возникновения и существования предприятий и рынков.

Данные закономерности имеют высокую степень корреляции с матрицей М. Портера, исследующего систему отраслевых барьеров в зависимости от ее прибыльности<sup>5</sup>. Совместное рассмотрение матрицы, представленной в таблице, и портеровской матрицы барьеров вхождения в отрасль и выхода из нее показывает полную их совместимость и позволяет сделать следующие выводы.

Квадрант 1:

- научно-технический регресс снимает барьеры на вход в отрасль и ставит барьеры на выход из нее;

- конкуренция снимает барьеры на вход в отрасль и ставит барьеры на выход из нее;

- низкие барьеры на вход в отрасль и высокие барьеры на выход из нее означают наличие благоприятных условий для возникновения предприятий и наличие угрозы для существующих фирм;

- наличие низких барьеров на вход в отрасль и высоких барьеров по выходу из отрасли тождественно отсутствию угрозы для существующего отраслевого рынка и отсутствию условий для возникновения (развития) отраслевого рынка.

Квадрант 4:

- научно-технический прогресс ставит барьеры на вход в отрасль и снимает барьеры на выход из нее;

- монополия ставит барьеры на вход в отрасль и снимает барьеры на выход из нее;

- высокие барьеры на вход в отрасль и низкие барьеры на выход из нее означают наличие благоприятных условий для существующих предприятий и отсутствие условий для возникновения предприятий;

- наличие высоких барьеров на вход в отрасль и низких барьеров по выходу из отрасли тождественно наличию угрозы для существующего отраслевого рынка и наличию условий для возникновения (развития) отраслевого рынка.

Квадрант 2 сложен для интерпретации барьеров в силу их противоречивости. Научно-технический прогресс ставит барьеры для вхождения в отрасль и снимает барьеры по выходу из нее. Высокий уровень развития конкуренции снимает барьеры по вхождению в отрасль и ставит барьеры по выходу из нее. Сформулировать однозначный вывод о преобладании барьеров или их снятии как на входе в отрасль, так на выходе из нее, не представляется возможным. Возможны различные варианты их сочетания. По этим же причинам сложно сделать однозначные выводы об угрозе существования действующим предприятиям или наличию благоприятных ус-

<sup>4</sup> Коуз Р.Г. Указ. соч. С. 83.

<sup>5</sup> Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. М., 2005. С. 59.

ловий для их создания, об угрозе существующим рынкам или наличии условий для формирования (развития) рынков и т. д.

Квадрант 3 также сложен для интерпретации барьеров. Научно-технический регресс снимает барьеры для вхождения в отрасль и повышает барьеры по выходу из нее. Высокий уровень развития монополии повышает барьеры по вхождению в отрасль и снимает барьеры по выходу из нее. Выводы, характеризующие данную ситуацию, аналогичны выводам, сделанным по квадранту 3.

Познавательные возможности предложенной в таблице матрицы не ограничиваются рассмотренными взаимосвязями и позволяют исследовать особенности важных стратегических аспектов управления предприятием, связанных с проблемами вертикальной и горизонтальной интеграции.

Представляется, что проблемы интеграции предприятий находятся в плоскости их взаимного позиционирования на рынке и их адаптации к изменяющимся условиям внешней среды. В этом смысле интеграция является одной из форм проявления стратегической адаптации или инструментом ее реализации, а собственно позиционирование приобретает черты портеровского “стратегического позиционирования”<sup>6</sup>.

Если потенциальные субъекты интеграции одновременно находятся в квадранте 1, то это, как было показано выше, означает наличие низких барьеров на вход в отрасль, способствующих вертикальной интеграции, и высоких барьеров по выходу из отрасли, которые, по существу, свидетельствуют о нецелесообразности вертикальной интеграции. Несмотря на то, что рынки в данном квадранте обходятся дороже, чем фирмы ( $TP > ИП$ ), более целесообразным является не собственное производство ресурсов, а приобретение их на рынке. Или, иными словами, есть рыночные предпосылки вертикальной интеграции, но нет экономической целесообразности ее осуществления. Поэтому при нахождении потенциальных субъектов интеграции в квадранте 1 преимущественной формой проявления интеграции должна быть горизонтальная интеграция.

Если потенциальные субъекты интеграции одновременно находятся в квадранте 4, то это означает наличие высоких барьеров на вход в отрасль, затрудняющих вертикальную интеграцию, и низких барьеров на выход из отрасли, свидетельствующих о целесообразности вертикальной интеграции. Несмотря на то, что фирмы в данном квадранте обходятся дороже, чем рынки ( $ИП > TP$ ), более целесообразным является собственное производство ресурсов, а не приобретение их на рынке. Или, иными словами, нет рыночных предпосылок вертикальной интеграции, но есть экономическая целесообразность ее осуществления. По-

этому при нахождении потенциальных субъектов интеграции в квадранте 4 преимущественной формой проявления интеграции должна быть вертикальная интеграция.

Если траектория развития потенциальных субъектов интеграции соответствует вектору перехода из квадранта 1 в квадрант 4, то предпосылки для их вертикальной интеграции усиливаются. И напротив, при направленности развития, связанного с переходом из квадранта 4 в квадрант 1, усиливаются предпосылки горизонтальной интеграции. Это не означает, что в квадранте 1 отсутствуют условия для вертикальной интеграции. Поле квадранта 1 является многоуровневым, и даже при нахождении субъектов интеграции в одном квадранте имеются предпосылки вертикальной интеграции. Другое дело, что при данных условиях признаки, отражающие предпосылки вертикальной интеграции, являются менее выраженными. Аналогичные выводы можно сделать и при одновременном нахождении субъектов интеграции в квадранте 4. Отсутствие четко выраженных условий вертикальной интеграции является предпосылкой частичной интеграции и портеровской квазиинтеграции (вложения в акционерный капитал, не дающие контрольного пакета; предоставление кредита или гарантий по кредиту; авансовые платежи; эксклюзивные соглашения о сделках; специализированная организация логистики; совместные исследования и разработки).

Если потенциальные субъекты интеграции находятся в разных квадрантах матрицы, то возникает проблема двойственности в оценке целесообразности реализации процесса вертикальной интеграции. Если один потенциальный субъект интеграции находится в квадранте 1, а другой – в квадранте 4, то для первого это означает наличие высоких барьеров на выход из отрасли, а для второго – наличие низких барьеров на выход из своей отрасли и низких барьеров по его вхождению в другую отрасль.

Направленность вертикальной интеграции, выражаемая в интеграции последующих этапов производства или предшествующих этапов производства, предполагает наличие некоторых особенностей осуществления данного процесса. Однако вертикальная интеграция как с “источником сырья”, так и с “потребителем” принципиально не меняет обозначенных выше условий, при которых данный вид интеграции целесообразен. Меняется лишь область расчета необходимых для аргументации параметров. В случае вертикальной интеграции с “источником сырья” в анализ вводится рынок поставщиков, в случае вертикальной интеграции с “потребителем” в анализ вводится рынок потребителей.

<sup>6</sup> *Портер М.* Указ. соч. С. 259.