

ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КОМПАНИИ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ЕЕ ОБЪЯСНЕНИЮ

Екатерина Столярова

Деятельность современных компаний протекает в условиях быстро меняющейся конкурентной среды, что обусловлено процессами глобализации, либерализацией рынков, а также технологическим прогрессом. Успех деятельности компании в такой ситуации во многом зависит от эффективности взаимодействия с другими компаниями на различных стадиях создания и продвижения конечного продукта или услуги к конечному потребителю, другими словами, от эффективности вертикальной интеграции.

Основной целью данной статьи является рассмотрение понятия вертикальной интеграции, комплексный анализ теоретических подходов к объяснению этого явления, чему не уделялось значительного внимания в литературе ранее, а также создание теоретической базы для объяснения процессов вертикальной интеграции в автомобильной промышленности. Основным источником информации при написании статьи являлись работы Р. Коуза [15], О. Уильямсона [3; 4], М. Аделмана [6; 7], К. Р. Харриген [17; 18], Дж. Стиглера [21], В. Абернаси [5], К. Эрроу [9], Р. Блэра [12; 13], Р. Базела [14], посвященные рассмотрению вопросов вертикальной интеграции, а также ряд статей в научных журналах [8; 9; 11; 16; 19; 20].

Объектом исследования в данной статье являются экономические теории, которые используются для объяснения вертикальной интеграции компании. При этом рассматриваются объект анализа, аргументы, приводимые в защиту вертикальной интеграции, вклад в теоретическое обоснование вертикальной интеграции, а также их ограниченность.

Вертикальная интеграция — это процесс включения в структуру компании фирм, которые связаны с ней единой технологической цепочкой, либо слияние стадий производства единой технологической цепи и установление контроля одной компании над ними. При этом стадия производства понимается как процесс, в результате которого к первоначальной стоимости продукта присоединяется добавленная стоимость, а сам продукт перемещается по цепочке к конечному потребителю.

Основное различие определений вертикальной интеграции учеными заключается в степени контроля одной фирмы над другой, который возникает в результате интеграции различных стадий цепочки добавленной стоимости.

Так, профессор Массачусетского технологического института М. Аделман считает, что фирма является вертикально интегрированной, когда внут-

ри нее из одного подразделения в другое происходит перемещение товара и услуги, которые могли бы быть проданы на рынке без дальнейшей переработки. Данное определение отражает мнение большинства ученых о том, что вертикальная интеграция предполагает стопроцентный контроль фирмы над несколькими стадиями производства. Такое определение исключает гибкость фирмы при выборе степени вертикальной интеграции, а также возможность реализации квазиинтеграционных стратегий [7, p. 27].

Профессор Гарвардского университета К. Р. Харриген дает более широкое определение вертикальной интеграции как способа увеличения добавленной стоимости при создании продукта или услуги и продвижения его к конечному потребителю. Такая точка зрения предполагает разнообразие форм и степени контроля взаимоотношений между различными стадиями производства, в том числе и их дезинтеграцию. Последнее явление наблюдается во многих отраслях промышленности, к примеру в автомобилестроении [18, p. 397].

В зависимости от направления вертикальной интеграции выделяют:

- интеграцию «вперед», или прямую интеграцию, предполагающую объединение одной из стадий цепочки добавленной стоимости с последующими стадиями производства и сбыта. Примером такой интеграции может быть интеграция стадий сборки автомобилей и их дистрибуции;

- интеграцию «назад», или обратную интеграцию, при которой происходит объединение одной из стадий цепочки добавленной стоимости с предыдущими звеньями технологического процесса. Например, фирма, занимающаяся сборкой автомобиля, вертикально интегрируется с поставщиком комплектующих материалов для сборки [18, p. 399].

В зависимости от степени интеграции рассматривают:

- полную интеграцию;
- квазиинтеграцию, требующую меньше капиталовложений и позволяющую компаниям оставаться более свободными [2; 17, p. 642].

Квазиинтеграция может существовать в форме:

- долгосрочных контрактов;
- совместных предприятий и стратегических альянсов. При такой форме фирмы объединяют определенные ресурсы для достижения общего результата, оставаясь при этом независимыми в решении других вопросов;

Автор:

Столярова Екатерина Вячеславовна — аспирант кафедры международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

Рецензенты:

Данильченко Алексей Васильевич — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международных экономических отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

Руденков Владимир Михайлович — кандидат экономических наук, доктор технических наук, профессор кафедры организации и управления факультета менеджмента Белорусского государственного экономического университета

— лицензий на право использования технологий. В данном случае речь идет о вертикальной интеграции, при которой одна из интегрируемых стадий — это разработка технологий и НИОКР. Полная вертикальная интеграция может быть заменена лицензионным соглашением, если разработанную технологию трудно скопировать и для продажи таких технологий не требуются дополнительные активы, к примеру специалисты по маркетингу;

— владения активами. Фирма обладает правами собственности на определенные активы на различных стадиях технологической цепочки, при этом управление такими активами осуществляют внешние подрядчики. Например, производители автомобилей владеют специализированными инструментами, оснасткой, шаблонами, формами для штамповки и литья, без которых невозможно производство компонентов. Они заключают договоры с подрядчиками на производство таких компонентов, оставляя собственниками средств производства, предотвращая таким образом возможность нарушения контрактов со стороны подрядчиков и гарантируя поставки;

— франчайзинга. Франчайзер является собственником нематериальных активов (к примеру, торговой марки), контролирует цены, качество продукции, уровень сервиса, при этом минимизируя финансовые и управленческие ресурсы [2; 17, р. 643].

На данный момент в экономической науке не существует общей теории вертикальной интеграции и объяснение ее существования происходит с использованием различных теорий и подходов.

На протяжении долгого времени в неоклассическом направлении экономической теории с учетом одного из допущений о существовании конкурентных рынков, посредством которых происходит эффективное размещение ресурсов, единственным оправданным случаем вертикальной интеграции являлось существование непрерывной технологической взаимосвязи различных стадий производства. Предполагается, что для достижения эффективности последовательных процессов, совпадающих во времени и пространстве, как, к примеру, при производстве стали, необходима общая собственность. В соответствии с этим подходом вертикальная интеграция в автомобилестроении как дискретном производстве не имеет смысла [10, р. 125].

Данный подход неоправдан, поскольку, как доказали впоследствии различные ученые, рынок не является идеальным механизмом распределения ресурсов, кроме того, в истории автомобильной промышленности есть много примеров успешной вертикальной интеграции.

Американские экономисты А. Янг и Дж. Стиглер утверждают, что объяснение вертикальной интеграции должно основываться на теории разделения труда Адама Смита. Используя данную теорию, они делают вывод о том, что в момент зарождения отрасли все фирмы являются высоко интегрированными, так как из-за новизны продукта, материалов, оборудования сложно найти фирмы, с которыми можно было бы сотрудничать по этим направлениям и фирмы вынуждены производить все внутри своих подразделений. По мере роста и достижения отраслью определенного размера происходит дезинтеграция стадий техно-

логической цепочки, так как специализированные фирмы выполняют определенные функции с большей отдачей и меньшими издержками благодаря разделению труда. Но как только отрасль входит в стадию спада, начинается спад и в «обслуживающих» отраслях, которые производят материалы и оборудование. Эффективность деятельности фирм в этих отраслях падает, что, по мнению Дж. Стиглера, требует возврата ранее переданных функций в фирму и высокой степени вертикальной интеграции [21, р. 189–190].

Преимуществом данного подхода является то, что исследователи обратили внимание на размер производственных издержек и стадию развития отрасли как на факторы, влияющие на степень вертикальной интеграции. Но при этом они не учли существование других видов издержек, которые могут объяснить вертикальную интеграцию между фирмами.

Утверждение о том, что в зарождающихся отраслях фирма должна быть высоко интегрированной, больше относится к отраслям и фирмам развивающихся стран, где отсутствует хорошо развитая инфраструктура. Кроме того, вывод об одновременных спадах производства в отраслях последующих стадий производства не всегда соответствует действительности.

Как считают некоторые ученые, например К. Р. Харриген, анализ взаимосвязи разделения труда и вертикальной интеграции в данном исследовании проводился с использованием недостаточного количества данных, что затрудняет обобщение выводов. К примеру, вертикальная интеграция в американской автомобильной промышленности опровергает выводы, сделанные Дж. Стиглером. В период с 1900 по 1920 г. здесь наблюдалась высокая степень вертикальной интеграции, а не дезинтеграции, как должно было бы быть в соответствии с описанным выше подходом [19, р. 365–366].

Теория транзакционных издержек, разработанная в рамках неинституционального направления, объясняет вертикальную интеграцию с точки зрения существования издержек взаимодействия агентов на рынке. Основоположителем данной теории является Р. Коуз, который в своей работе «Природа фирмы» в 1937 г. впервые обратил внимание на существование издержек использования ценового рыночного механизма, или транзакционных издержек, устранение которых возможно благодаря существованию фирмы и вертикальной интеграции. Р. Коуз считал, что об интеграции можно говорить, когда транзакции, ранее происходившие между предпринимателями, организовываются внутри фирмы [15, р. 390–391].

Транзакционные издержки включают:

- издержки поиска информации,
- издержки ведения переговоров,
- издержки измерения,
- издержки спецификации и защиты прав собственности (данные издержки включают расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты),

— издержки оппортунистического поведения. Под оппортунистическим поведением (термин был введен О. Уильямсоном, последователем Р. Коуза) понимается недобросовестное поведение людей, нацеленное на получение собственных выгод любой ценой. Оппортунистическое поведение проявляется в форме «отлынивания» или «вымогательства». А. Алчиан и Г. Демсец под термином «отлынивание» (*shirking*) понимали работу с меньшей отдачей и ответственностью, чем следует по договору. Это особенно ярко проявляется в условиях совместной деятельности группы. В такой ситуации вознаграждение не отражает эффективность труда. «Вымогательство» (*hold-up*), как показал О. Уильямсон, возникает в том случае, если в сделке между агентами задействованы специфические ресурсы и у одного из партнеров возникает возможность шантажировать другого угрозой прервать с ним деловые отношения. Вертикальная интеграция может рассматриваться как форма защиты от вымогательства [3; 8, р. 780].

— издержки политизации, сопровождающие принятие решений внутри организаций.

Транзакционные издержки могут существовать в явной и неявной форме. Как и производственные издержки, они позволяют реализовать экономии на масштабах деятельности, к примеру за счет совместного использования собранной информации и применения стандартизированных договоров.

При рассмотрении транзакционных издержек и их влияния на структуру предприятия необходимо учесть, что различные их виды обладают разным потенциалом экономии. Это и определяет выбор формы организационной структуры. Вертикальная интеграция, к примеру, обеспечивает уменьшение затрат на ведение переговоров, но при этом увеличивает издержки влияния, в то же время рыночные сделки ведут к высоким издержкам по измерению качества продукта.

Основными причинами появления транзакционных издержек считаются ограниченная рациональность и оппортунистическое поведение людей.

О. Уильямсон определил условия, при которых транзакционные издержки становятся максимальными и их минимизация требует вертикальной интеграции. В соответствии с его исследованиями размер транзакционных издержек зависит от:

- специфичности ресурсов, вовлеченных в транзакцию,
- повторяемости отношений,
- степени неопределенности.

Чем более специфичной, повторяющейся и неопределенной является сделка, тем выше транзакционные издержки при осуществлении транзакции на рынке. Дополнив это исследование изучением ситуаций, в которых могут происходить провалы рынка (статичность рынка, неполнота контракта, обработка информации, институциональные адаптации), О. Уильямсон определил условия, при которых вертикальная интеграция становится более предпочтительной, чем рынок [3].

Теорию транзакционных издержек можно использовать для объяснения вертикальной интеграции компании *General Motors* в 1920-х гг. Одним из ее основных поставщиков являлась компания

Fisher Body. После изменения спроса и предпочтений покупателей в пользу закрытых корпусов *General Motors* в 1926 г. поглотила *Fisher Body*, чтобы избежать оппортунистического поведения, которое могло быть вызвано специфичностью ресурсов [19, р. 371].

Кроме рассмотрения вертикальной интеграции как механизма уменьшения транзакционных издержек сторонники транзакционного подхода определяют границы расширения фирмы и соответственно пределы вертикальной интеграции.

Р. Коуз считает, что фирма может расширяться до тех пор, пока предельные издержки, связанные с использованием рынка, равны предельным издержкам, связанным с использованием иерархической организации [15, р. 394].

Пределы расширения фирмы были также рассмотрены в работах А. Алчиана и Г. Демсеца. По их мнению, основным преимуществом фирмы, а соответственно и вертикальной интеграции, является возможность более эффективного использования определенного ресурса в составе целой «команды». Как только издержки по контролю за «командой» и предотвращению «отлынивания» превышают выгоды использования ресурса «команды», расширение фирмы становится неэффективным [8, р. 783].

Й. Барцель определяет границы фирмы издержками измерения. По его мнению, граница фирмы проходит там, где предельные издержки измерения по затратам равны предельным издержкам измерения по выпуску; в пределах фирмы оценка по затратам является менее дорогостоящим способом измерения [11, р. 41].

С. Гроссман выделяет концентрацию власти у одного или узкой группы агентов как фактор, который влияет на эффективность инвестиций в специфические активы другого участника. Согласно его теории, влияние фирмы на риск «вымогательства» может быть противоположным предполагаемому О. Уильямсоном. К примеру, если одна фирма поглощает другую, при этом руководитель поглощенной фирмы остается руководить частью новой компании как наемный рабочий, то для поглотившей компании риск «вымогательства» сокращается, а для поглощенной — вырастает. В таком случае вертикальная интеграция не приводит к экономии транзакционных издержек [16, р. 694–695].

С помощью теории транзакционных издержек при объяснении вертикальной интеграции можно выделить особый вид издержек, который влияет на принятие решений фирмой «производить внутри или покупать на рынке» и объясняет существование вертикальной интеграции. Данная теория фактически определяет эффективный уровень вертикальной интеграции, обозначая границы фирмы, в том числе учитывая различия организационной культуры. Плюсом этой теории является то, что кроме транзакционных издержек, возникающих в процессе взаимодействия на рынке, она обращает внимание и на существование транзакционных издержек внутри фирмы.

Недостатком теории транзакционных издержек является то, что при рассмотрении вертикальной интеграции и ее степени она не учитывает

структуру, стадию жизненного цикла отрасли, корпоративную стратегию, своеобразие менеджмента компаний различных стран, а также необходимость пересмотра вертикальной интеграции по мере изменения конкурентной ситуации в отрасли. В рамках данной теории вертикальная интеграция рассматривается как единственный способ устранения транзакционных издержек, тем самым игнорируется возможность существования «квазиинтеграционных стратегий» (к примеру, стратегических альянсов). Теория транзакционных издержек также игнорирует затраты на осуществление вертикальной интеграции. В том случае, если они превышают потенциальную экономию транзакционных издержек, вертикальная интеграция невыгодна.

При объяснении вертикальной интеграции отдельно выделяется «динамическая» теория транзакционных издержек. Она рассматривает транзакционные издержки, связанные с ростом рынка, а также качественными изменениями, например, инновациями, которые и приводят к вертикальной интеграции в отрасли.

К примеру, М. Адельман утверждает, что при быстрых темпах развития промышленности поставщики промежуточных товаров могут быть не способны удовлетворять спрос производителей конечных товаров, что способствует интеграции производителей конечных продуктов «назад» [19, p. 363].

Инновации как источник экономических изменений также влияют на вертикальную интеграцию компаний. Неопределенность спроса на инновационный товар ведет к вертикальной интеграции фирмы-инноватора как «вперед», так и «назад». По мере установления спроса на инновационные товары вновь появившимся в отрасли фирмам уже не требуется высокий уровень вертикальной интеграции, так как поставщики промежуточных товаров к этому моменту уже освоили процесс его производства [19, p. 363].

При рассмотрении вертикальной интеграции с точки зрения инноваций динамическая теория транзакционных издержек делает акцент на том, что, с одной стороны, крупная вертикально интегрированная фирма обладает большими возможностями внедрять инновации, но, с другой — вертикальная интеграция может сдерживать изменения в компании в результате привязки к одному источнику инноваций.

У. Абернэси утверждает, что автомобильная промышленность является примером отрасли, в которой вертикальная интеграция перекрыла доступ фирмам к инновациям, которыми бы они могли воспользоваться в случае существования децентрализованной системы [19, p. 364].

Уменьшение уровня инноваций в продукте по мере достижения отраслью зрелости ведет к инновациям процесса производства, которые способствуют увеличивающемуся эффекту масштаба и необходимости вертикальной интеграции.

Примеры влияния инноваций как формы динамических транзакционных издержек на вертикальную интеграцию можно найти в истории развития американской автомобильной промышленности. С одной стороны, инновации в отрасли в

момент ее зарождения привели к вертикальной интеграции такой компании, как *Ford*, которой в период появления модели Ти было выгоднее вертикально интегрироваться, чем обучать внешних поставщиков. Но эта же вертикальная интеграция привела компанию к большим трудностям в 1920-х гг. при переходе на модель А. Модель А включала важные компоненты, которые либо не производились компанией *Ford*, либо отличались от использовавшихся в модели Ти, при этом завод и машины не могли быть перестроены в короткие сроки. В этот же период компании *Chrysler* и *General Motors* не привязывались к одному поставщику, что позволило им применить гибкую систему массового производства и быстро вносить изменения в свои модели [19, p. 370].

Динамическая теория транзакционных издержек внесла определенный вклад в развитие теоретических основ вертикальной интеграции. Она учла как производственные, так и транзакционные издержки в зависимости от стадии развития отрасли, а также показала неоднозначное влияние инноваций на вертикальную интеграцию и эффективность фирмы на различных стадиях роста отрасли.

Но как и общая теория транзакционных издержек данная теория не учитывает издержки на осуществление вертикальной интеграции.

Кроме теорий, объясняющих необходимость вертикальной интеграции, в экономической науке выделяются исследования, которые изучают последствия вертикальной интеграции. Результатами таких исследований стали выводы о том, что вертикальная интеграция приводит к увеличению рыночной власти фирмы и препятствует развитию конкуренции.

Рыночная власть рассматривается в данных исследованиях как способность компании устанавливать и поддерживать цену выше конкурентного уровня, т. е. выше уровня предельных затрат, как это происходит в условиях конкуренции. Для оценки рыночной власти используется индекс Лернера, который измеряет разность между ценой и предельными затратами относительно цены

$$\text{Индекс Лернера} = (P - MC)/P,$$

где P — цена, MC — предельные издержки.

Положительная разность между ценой и предельными затратами не гарантирует прибыли, потому что фиксированные издержки могут быть высокими и это приведет к убыткам. Именно поэтому компании стремятся вертикально интегрироваться, чтобы более эффективно распределять фиксированные издержки [1, с. 180–181].

М. Адельман в одной из своих работ рассматривает компанию, которая является монополистом на одной из стадий производства. Вертикально интегрируясь, такая компания стремится приобрести монопольную власть на предыдущей или последующей стадии технологического процесса. В данном случае компания, обладающая монопольной властью, заставляет другие компании приобретать или закупать ее товары или услуги, тем самым, устраняя конкурентов, которые не имеют возможности заключать контракты с фирмами, входящими в интегрированную цепочку [7, p. 38–39].

М. Аделман также утверждает, что вертикальная интеграция, подкрепленная рыночной властью фирмы на одной из стадий производства, может способствовать эффективному использованию мощностей в вертикально интегрированной цепочке. В вертикально интегрированной компании на различных стадиях практически всегда производится больше или меньше, чем необходимо на последующих стадиях производства. К примеру, интегрированная компания объединяет три стадии производства (А, В, С), при этом монополизировав стадию В. В такой ситуации все фирмы, конкурирующие на стадиях производства А и С, вынуждены продавать или покупать только у фирмы В из-за ее монопольного положения. Компания В, в свою очередь, может требовать снижения цен на продукты стадии А либо повышать цену на продукты стадии С [7, р. 38].

Основным результатом большинства исследований влияния вертикальной интеграции на рыночную власть фирмы является вывод о том, что в случае вертикальной интеграции происходит уменьшение конкуренции. На рынках промежуточной продукции вертикальная интеграция ограничивает доступ новых покупателей, лишая их возможности заключать контракты с фирмами, являющимися частью вертикально интегрированной компании. На рынках конечной продукции вертикально интегрированная компания может увеличить рыночную власть, благодаря преимуществам в издержках.

Другие экономисты опровергают утверждение об устранении конкуренции в результате вертикальной интеграции. К примеру, Дж. Шпенглер делает акцент на то, что сама по себе вертикальная интеграция может способствовать конкуренции, так как при этом в большинстве случаев цены устанавливаются на более низком уровне по сравнению с теми, которые могли быть установлены, если бы отсутствовала вертикальная или осуществлялась горизонтальная интеграция [20, р. 347].

Вклад исследований рыночной власти, приобретаемой в результате вертикальной интеграции, заключается в том, что они начали более подробно рассматривать вертикальную интеграцию с точки зрения взаимосвязи стадий цепочки добавленной стоимости.

Недостатком данного подхода является то, что он основывается на рассмотрении интегрированной фирмы, которая является монополистом на одной из стадий производства. Без внимания остается вопрос об изменении рыночной власти в том случае, если фирма не обладает таким монопольным положением. Кроме того, данный подход не указывает на основную причину вертикальной интеграции.

Ранние исследователи данной теории игнорировали изменения в рыночной власти поставщиков и покупателей по мере развития и изменения структуры отрасли. Кроме того, неизменной предполагалась и форма осуществления вертикальной интеграции. В теории также не рассматривался вопрос о том, как изменяется доля рынка в результате вертикальной интеграции, которая может быть источником рыночной власти. К примеру, после

вертикальной интеграции компания на ранней стадии будет замкнута в сделки с компанией на последующей стадии, в то время, как компания, находящаяся на последующей стадии, может потерять свою долю рынка, так как вынуждена после интеграции покупать ресурсы по более высоким ценам у монополиста на предыдущей стадии.

По мере ужесточения конкуренции потребовались теоретические подходы, которые бы учитывали не только затраты, но еще и влияние вертикальной интеграции на конкурентную позицию фирмы.

К. Р. Харриген предлагает модель выбора оптимальной вертикальной стратегии компании в зависимости от стадии жизненного цикла отрасли, ее структуры (особенностей продукта, поставщиков, покупателей, конкурентов и технологий, рыночной силы участников) и корпоративной стратегии компании. Она утверждает, что такие характеристики, как вовлеченные стадии, форма и степень вертикальной интеграции должны постоянно подвергаться пересмотру. Общие выводы ее модели сводятся к следующему. На стадии зарождения отрасли объемы продаж и особенности ее структуры характеризуются высокой степенью неопределенности, и это делает вертикальную интеграцию менее привлекательной. Исключением применения вертикальной интеграции в зарождающейся отрасли может быть ситуация, когда компания с самого начала стремится занять лидирующее положение в отрасли. По мере формирования структуры отрасли вертикальная интеграция становится барьером для входа в отрасль. В том случае, если капитал не является для фирмы основным препятствием для вертикальной интеграции, то она может позволить другой фирме войти в отрасль, чтобы опробовать ее. Таким образом, компания уменьшает риск потерь, интегрируясь на более поздней стадии [18, р. 399–402, 423].

Кроме того, при формировании структуры отрасли обратная интеграция становится инструментом вытеснения менее капитализированных конкурентов, что ведет к вертикальной интеграции последних как к защитной мере. Вертикальная интеграция в отраслях, достигших стадии зрелости, может служить барьером для выхода из отрасли, что обусловлено наличием специфических ресурсов.

К. Р. Харриген утверждает, что даже нестабильность рынка не сможет удержать компанию от вертикальной интеграции, если этого требует корпоративная стратегия. К примеру, если фирма преследует цель завоевать большую долю рынка, она может использовать более высокую степень вертикальной интеграции, чем предлагает модель К. Р. Харриген. Если фирма стремится к технологическому лидерству, то она может предпринять вертикальную интеграцию даже на стадии зарождения отрасли [17, р. 648–649; 18, р. 404].

Вкладом данной работы в теоретическое обоснование вертикальной интеграции является рассмотрение вертикальной интеграции с точки зрения стратегического менеджмента. Модель, разработанная в рамках данного подхода, является инструментом принятия решения в пользу той или иной степени вертикальной интеграции. При этом в модели в полной мере учитываются различные

стадии развития отрасли, чего не было сделано прежде. В данной работе впервые были определены характеристики вертикальной интеграции и ее альтернативные варианты, а сама вертикальная интеграция рассматривалась с учетом динамики положения фирмы в отрасли. В своих выводах К. Р. Харриген основывается на анализе 16 отраслей (автомобильная промышленность не попала в сферу исследования) [18, р. 409].

Рассмотрев различные теоретические подходы к объяснению вертикальной интеграции можно сделать вывод о том, что понятие вертикальной интеграции эволюционировало по мере изменения мотивов ее осуществления. Стремление достичь экономии на масштабе в XIX в. привело к тому, что вертикальная интеграция рассматривалась с точки зрения теории разделения труда А. Смита. Объяснение вертикальной интеграции с точки зрения транзакционных издержек в середине XX в. было обусловлено необходимостью обеспечения гарантированных поставок, а также усложнением применяемых технологий. По мере увеличения конкуренции появилась потребность в рассмотрении вертикальной интеграции с точки зрения по-

зиции фирмы в отрасли, началось изучение эффектов вертикальной интеграции.

Комплексный анализ теоретических подходов к объяснению вертикальной интеграции, проведенный в данной статье, позволяет создать теоретические основы объяснения вертикальной интеграции в автомобильной промышленности. Несмотря на то, что ни одна из рассмотренных теорий не может в полной мере объяснить существование вертикальной интеграции той или иной фирмы, как не может и предоставить единого инструмента выбора той или иной стратегии вертикальной интеграции, все они могут быть использованы при изучении процессов вертикальной интеграции/дезинтеграции в автомобильной промышленности. Наибольший интерес для этих целей представляет подход К. Р. Харриген, которая рассматривает процесс вертикальной интеграции как способ увеличения добавленной стоимости продукта или услуги с учетом динамики конкурентной среды. Этот подход наряду с работами Д. Стиглера может быть использован для объяснения процессов вертикальной дезинтеграции в автомобильной промышленности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гохан, А. П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. М., 2006.
2. Стаки, Дж. Когда нужна и не нужна вертикальная интеграция / Дж. Стаки, Д. Уайт [Электронный ресурс] // Вестник McKinsey: теория и практика управления. 2004. № 3. Режим доступа: <<http://www.management.com.ua/strategy/str117.html>>. Дата доступа: 12.12.2006.
3. Уильямсон, О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Теория фирмы: сборник. Спб., 1995. С. 33–53.
4. Уильямсон, О. И. Экономические институты капитализма. Спб., 1996.
5. Abernathy, W. The productivity Dilemma: Roadblock to innovation in the Automobile Industry. Baltimore, 1978.
6. Adelman, M. Concept and statistical measurement of vertical integration // Business Concentration and Price Policy. Princeton: Princeton University Press, 1955.
7. Adelman, M. Integration and the antitrust laws // Harvard Law Review. 1949. V. 63. N 1. P. 27–77.
8. Alchian, A. Production, information costs, and Economic Organization / A. Alchian, H. Demsetz // The American Economic Review. 1972. V. 62. N 5. P. 777–795.
9. Arrow, K. J. Vertical Integration and Communications // The Bell Journal of Economics. 1975. V. 6. N 1. P. 173–183.
10. Bain, G. S. Industrial Organization. New York, 1968.
11. Barzel, Y. Measurement Cost and the Organization of Markets // Journal of Law and Economics. V. 25. N. 1. P. 27–48.
12. Blair, R. Law and Economics of Vertical Integration and Control / R. Blair, D. Kazerman. New York, 1983.
13. Blair, R. Uncertainty and the incentive for vertical integration / R. Blair, D. L. Kaserman // Southern Economic Journal. 1978. V. 45. N 1. P. 266–272.
14. Buzzel, R. D. Is vertical integration profitable? // Harvard Business Review. 1983. V. 61. N 1. P. 92–102.
15. Coase, R. H. The nature of the firm // Economica. New Series. 1937. V. 4. N 16. P. 386–405.
16. Grossman, S. J. The costs and benefits of ownership: a theory of vertical integration / S. J. Grossman, O. D. Hart // Journal of Political Economy. 1986. V. 94. N 4. P. 691–719.
17. Harrigan, K. R. Formulating Vertical integration strategies // The Academy of Management Review. 1984. V. 9. N 4. P. 638–652.
18. Harrigan, K. R. Vertical Integration and corporate strategy // The Academy of Management Journal, 1985. V. 28. N 2. P. 397–425.
19. Langlois, R. N. Explaining vertical integration: Lessons from the American automobile industry / R. N. Langlois, P. L. Robertson // The Journal of economic History, 1989. V. 49. N 2. P. 361–375.
20. Spengler, J. J. Integration and Antitrust Policy // Journal of Political Economy. 1950. V. 58. N 4, August. P. 347–352.
21. Stigler, G. J. The division of Labor is limited by the Extent of the market // Journal of Political Economy. 1951. V. LIX. N 3. P. 185–193.

«Вертикальная интеграция компании и теоретические подходы к ее объяснению» (Екатерина Столярова)

В статье рассматривается понятие вертикальной интеграции и анализируются теоретические подходы к ее объяснению с точки зрения производственных и транзакционных издержек фирмы, жизненного цикла отрасли, приобретения фирмой рыночной силы, а также способа изменения конкурентной позиции компании в отрасли. На основе проведенного анализа выделяются недостатки каждого из подходов и ограниченность их применения в условиях глобализации мировой экономики, высокой конкуренции и развития информационных технологий.

Данное исследование учитывает эволюцию понятия вертикальной интеграции и теоретических подходов к ее объяснению.

Примеры, использованные в статье, взяты из истории развития американской автомобильной промышленности, которая прошла путь от полной вертикальной интеграции в период зарождения в начале 1920-х гг. до начала дезинтеграции на современном этапе.

«Vertical Integration of the Company and Theoretical Approaches to its Explanation» (Ekaterina Stolyarova)

The article considers the concept of the vertical integration and analyses the theoretical approaches to its explanation from the point of view of manufacturing costs, transactions costs, the life cycle of the industry, market power of the firm, and the way of changing of the company's competitive position in the industry. The analysis allows to point out the shortcomings of every approach and limitations of their use in the conditions of the globalization of the world economy, high competition and development of information technologies.

This research takes into consideration the evolution of the definition of «vertical integration» and theoretical approaches to its explanation.

The article examines the examples from American auto industry, that passed the way from the full vertical integration in the period of its rise in the 1920s years to the present disintegration.