

*Оливер И. Уильямсон*

## **ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА: СООБРАЖЕНИЯ ПО ПОВОДУ НЕУДАЧ РЫНКА\*<sup>1</sup>**

*OLIVER E. WILLIAMSON*

**THE VERTICAL INTEGRATION OF PRODUCTION:  
MARKET FAILURE CONSIDERATION**

Изучение вертикальной интеграции сталкивается как с теоретическими, так и с практическими трудностями. То, что вертикальная интеграция никогда не занимала прочного места в теории ценности, объясняется тем, что в рамках общепринятых предположений она является аномалией: если конкурентные рынки работают с нулевыми затратами, «как обычно допускается в нашем теоретическом анализе» [2, р. 48], зачем нужна интеграция?

Политический интерес к вертикальной интеграции вызывается главным образом возможностью того, что интеграция может быть использована как стратегия подавления конкуренции. В отсутствие более существенного теоретического обоснования вертикальная интеграция с точки зрения общественной политики рассматривается обычно как сомнительная, если уж не прямо антисоциальная тенденция. Принципиальное исключение делается для случаев, когда она оправдана технологическими взаимосвязями и, возможно, случаями очевидной экономии.

Аргумент о технологической взаимозависимости является самым прямым и обычным: последовательные процессы, естественно совпадающие во времени и пространстве, диктуют определенные схемы эффективного производства; предполагается, что отсюда следует требование общей собственности. Такая техническая взаимодополняемость, возможно, более важна там, где

---

\* Опубликовано в «American Economical Review» (1971. Vol. 61, N1). Печатается по этому изданию.

<sup>1</sup> Исследования, содержащиеся в данной статье, поддержаны Институтом Брукингса. Они являются частью более крупной работы, на которую дана ссылка в прим. 2. Выражаю признательность Ноэлю Эдельсону, Стефано Феноалтеа, Юлиусу Марголису и Альмарину Филлипсу за ценные замечания.

наличествует непрерывное производство (в химии, металлургии и т. д.), чем в дискретном и допускающем сборку машиностроении. Типичным примером является интеграция производства чугуна и стали, где интеграция, как говорят, делает возможной экономию тепловой энергии. Принято считать, что там, где «интеграция не имеет данного физического или технического аспекта, как его нет, например, при интеграции производства, основанного на сборке разнородных компонентов, перспектива достичь благодаря интеграции сокращения затрат, в общем, не столь очевидна» [3, р. 381].

Тем не менее с этим аргументом далеко не все ясно. В основе неясности, видимо, некоторое ощущение, что фирма есть нечто большее, чем просто инструмент обеспечения эффективности в обычном смысле — достижение экономии от увеличения масштаба производства и наибольшего вовлечения самых дешевых факторов, — но также обладает координирующим потенциалом, который иногда превышает соответствующий потенциал рынка. Беда этого аргумента в том, что он подтверждается. Гораздо чаще, чем принято считать, замена рыночного обмена внутренней организацией привлекательна не столько возможностями технологической, производственной экономии, сколько перспективой сокращения транзакционных затрат на рынках полуфабрикатов. Эту замену рыночного обмена на внутреннюю организацию мы будем называть «интернализация».

Этот аргумент основывается на следующих двух статьях: на плодотворной работе Коуза «Природа фирмы» [5] и более позднем сопоставлении рыночного и нерыночного распределения Эрроу [2]. Ниже станет ясно, что я согласен с Малмгренем [11]: анализ транзакционных затрат не представляет интереса в совершенно стационарных условиях и противопоставление рынок—внутренняя организация приобретает интерес только тогда, когда рассматривается необходимость незапланированной адаптации.

В отличие от Малмгрена, который считает, что преимущество фирмы заключается в ее способности контролировать информацию и добиваться плановой согласованности во взаимозависимой деятельности — и это может рассматриваться как преимущество в области обработки информации, — я делаю главный упор на преимуществах фирмы в сфере дифференциации стимулов и управлении. Это не значит, что информационные преимущества не важны; просто они не вполне характеризуют те

свойства фирмы, которые образуют ее преимущества перед рынком.

## I. Внутренняя организация: положительные аспекты

Полная трактовка вертикальной интеграции требует, чтобы ее пределы так же, как и полномочия внутренней организации, были определены. Когда по мере роста организации стоимость административной координации увеличивается, рыночный обмен *ceteris paribus* становится более привлекательным. Однако исследование организационной несостоятельности вертикальной интеграции выходит за рамки данной статьи.<sup>2</sup> Здесь я ограничиваюсь утверждением, что в силу недостаточной информации и неспособности ориентироваться в очень сложных ситуациях и большего доверия к объективности рыночного обмена, чем к бюрократическим процедурам, посредничество рынка в общем предпочтительнее внутреннего снабжения, когда о рынках можно сказать: «хорошо работают».<sup>3</sup>

Свойства фирмы, благодаря которым внутренняя организация как замена рынка выглядит привлекательной, по всей видимости, разделяются на три категории: стимулы, управление и то, что в общих чертах может быть отнесено к «неотъемлемым структурным преимуществам». В смысле стимулов внутренняя организация ослабляет агрессивную пропаганду, сокращая длительность переговоров о сделках. Интересы, если и не совершенно гармонизированы, то по крайней мере свободны от крайностей; в любой жизнеспособной группе, в том числе в фирме, пределы допустимого внутриорганизационного поведения ограничиваются условиями отчуждения. Поэтому в обстоятельствах, когда можно ожидать длительных переговоров о сделке между

---

<sup>2</sup>Я рассматриваю проблему организационной несостоятельности в «Вопросах теории и политики монополии». Там же и практические выводы.

<sup>3</sup>О рынке промежуточных товаров можно сказать, что он хорошо работает, если в настоящем и в перспективе цены не являются монополистическими и отражают приемлемую плату за риск, если трансакционные затраты невелики и позволяют достигнуть существенной экономии. Когда эти условия не выдерживаются, внутреннее снабжение *ceteris paribus* делается более привлекательным.

независимыми сторонами, интернализация становится привлекательной.<sup>4</sup>

Пожалуй, наиболее явным преимуществом фирмы является большее разнообразие и большая точность инструментов управления, которые могут быть использованы для внутрифирменной деятельности (в сравнении с межфирменной деятельностью) [18]. Фирма не только имеет конституционные полномочия и дешевый доступ к требуемым данным, позволяющим ей более точно оценивать свои действия (как настоящие, так и *ex post*), чем это доступно покупателю, но она одновременно располагает более точными инструментами поощрений и штрафов (которые включают возможность увольнения, продвижения по службе, вознаграждения и процессы распределения внутренних ресурсов).

В этой связи особенно важно то, что фирма обладает относительно эффективными механизмами разрешения конфликтов. Например, при улаживании второстепенных конфликтов (скажем, различий в истолковании) волевое решение администрации зачастую лучше, чем торг или судебное разбирательство. При улаживании межорганизационных конфликтов волевое решение может быть использовано в редких случаях, если вообще оно здесь применимо. Прежде всего, чтобы такое решение стало возможным, обе стороны должны договориться об арбитраже, а такая договоренность сама по себе может обойтись недешево. Должны быть установлены также правила относительно свидетелей и аргументов и процедурные правила. Кроме того, если такой способ разрешения межорганизационных конфликтов делается обычным, то арбитраж обращается в своего рода вертикальную интеграцию, а арбитр, если и не называется менеджером, то фактически становится им. В противоположность этому волевые *внутриорганизационные* решения являются обычным делом [17, р. 410–414].

Фирма может также предпочесть интернализацию ради сокращения информационных потоков. Такое сокращение отчасти

---

<sup>4</sup>Общая собственность сама по себе не гарантирует согласованности целей. Холдингская компания, в которой покупатель и поставщик — независимые подразделения, максимизирующие каждый свою прибыль, не есть решение. Кроме того, сама по себе договоренность о совместной максимизации прибыли не представляется достаточной. Цели должны быть операциональными, что предполагает как установление правил совместной деятельности (например, об уровне трансфертных цен), так и разработки эффективных стимулов. Более подробно см. [18].

может быть обусловлено структурными различиями между фирмами и рынками, а частично сводится к различию стимулов и механизмов управления между внутренней и рыночной организацией. Например, принято считать, что в сложных вопросах наличие общего обучения и опыта, а также общих правил облегчает коммуникацию. Регулярное общение может привести к дальнейшей экономии на коммуникации. О тонких нюансах можно договориться в привычной обстановке, тогда как договоренность с незнакомыми может потребовать очень больших усилий. Тем не менее разграниченность организаций сама по себе не так уж препятствует развитию связей между ними. Иными словами, если не считать вышеописанных различий в целях и инструментах управления, информационные преимущества внутренней организации над рыночной не так уж заметны. Поэтому, когда речь идет об экономии за счет информации *per se*, следует различать между экономией, получаемой за счет сокращения информационных потоков (т. е. за счет структурных различий), и экономией, получаемой за счет разного уровня достоверности информации (см. часть II, раздел Г).

## II. Соображения по поводу неудач рынка

То, что мы называем здесь рыночной неудачей, является неудачей лишь в том ограниченном смысле, что трансакционные затраты могут быть уменьшены при замене рыночного обмена внутренней организацией. Доказательство разделено на пять этапов. Первые три связаны с характеристиками среды последовательно усложняющихся деловых переговоров при небольшом числе участников. Последние два рассматривают специальные структурные преимущества фирмы, которыми она обладает либо по естественным причинам, либо вследствие господства установленных правил.

### А. Статичные рынки

Рассмотрим отрасль, которая производит сложную продукцию, причем некоторые компоненты специализированы (специфичны для данной отрасли) и для части из них экономия от мас-

штаба производства велика относительно масштаба рынка. В таком случае рынок будет поддерживать только несколько достаточно крупных производителей определенных компонентов.

Обычно предполагают, что при таких обстоятельствах монопольные цены будут выше стоимости рыночного снабжения, хотя, как замечает Демзец [7], это не обязательно, если имеется большое количество поставщиков, желающих и способных выступить в качестве поставщиков на начальной стадии переговоров о подряде. Предположим, однако, что возможных поставщиков немного. Тогда при постулированных нами условиях возникает «явный» стимул для интеграции сборщиков и поставщиков соответственно назад и вперед. Возможны два различных случая: двусторонняя монополия (олигополия) и конкурентная сборка с монополистическим предложением. Первый из них рассматривается здесь, второй — в разделе В.

Двусторонняя монополия предполагает, что следует обговаривать и цены, и количества. Для обеих сторон выгодно, естественно, оперировать на контрактной кривой, которая здесь соответствует объемам, максимизирующим величину общей прибыли, а не вне ее [8]. Но это только устанавливает объемы, вовлекаемые в обмен. Условия торговли еще должны быть определены. Допускается любая цена, обеспечивающая положительные прибыли для обеих сторон. Можно ожидать длительных переговоров. Предположительно торг будет продолжаться, пока одна из сторон не осознает, что предельная частная чистая прибыль равна нулю. Хотя такой торг с точки зрения обеих сторон (и социально) непродуктивен, он образует источник частных доходов. Поскольку одновременно это ведет к сокращению общей прибыли, возникает стимул по возможности устранить данные потери.

Одним из возможных решений может быть интернализация трансакций через вертикальную интеграцию, но не исключено также заключение длительного контракта. В совершенно статичной среде (не знающей никаких изменений) эти два решения могут рассматриваться как равноценные: последнее подразумевает соглашения о цене поставок компонентов, а слияние требует соглашения по оценке активов. Можно предполагать, что в обоих случаях потребуются равное мастерство ведения переговоров (ведь цену компонентов можно истолковать в терминах ценности активов, и наоборот). Таким образом, хотя при данных условиях

вертикальная интеграция и возможна, но природа проблемы не требует такого результата.

Подобный аргумент в этих обстоятельствах приложим и к адаптации к внешним эффектам: стремление обеих сторон к прибыли требует достижения соглашения, но в совершенно статичной среде интеграция ничем не лучшее решение, чем длительный контракт.

Переход от ситуации двусторонней монополии к ситуации двусторонней олигополии расширяет диапазон альтернатив при заключении сделки, но это не делает соглашения о слиянии более привлекательными, чем заключение длительного контракта. Чтобы прийти к другим результатам, нужно сделать условия менее статичными.

### **Б. Неполнота контракта**

Расширим вышеназванные условия включением оговорки, что речь идет о технически сложной продукции и что в ответ на внешние изменения периодически меняются конструкция и (или) объемы производства. Ослабим также предположение, что в начальной стадии переговоров о поставках конкуренция отсутствует. Могут быть рассмотрены три альтернативных соглашения о поставке: длительный контракт, серия краткосрочных контрактов и вертикальная интеграция.

При длительном контракте возникает следующая дилемма: чтобы независимые стороны не истолковывали договорные неопределенности в свою пользу, а прийти к соглашению было бы можно только путем торга или в крайнем случае судебного разбирательства, контракт о поставке должен исчерпывающим образом оговаривать все возможные отношения. Однако исчерпывающее соглашение если и возможно, то обходится очень дорого. Таким образом, хотя при знании производственных функций и можно ответить на вопросы о разумной реакции на величину окончательного спроса и об изменениях цены фактора, высокая цена определения функций и достижения соглашения не вдохновляют на подобное усилие. Проблема становится еще более трудной там, где изменение технологии заставляет менять конструкцию продукции. В такой ситуации весьма сомнительно, что даже при больших усилиях и затратах на составление договора,

охватывающего возможные альтернативные результаты, удастся добиться успеха. Таким образом обозначается постепенный, пошаговый процесс адаптации. Однако если пересмотр контракта или поправки к нему рассматриваются как повод для выгодного пересмотра сделки (что соответствует действительности), то покупатель будет задерживать и накапливать переделки, если компоновкой их в комплексные комбинации легче замаскировать их подлинную ценность; некоторые переделки можно предпринять заранее. В этом отношении оптимальный процесс последовательного принятия решений может оказаться извращенным.

Поэтому можно было бы предпочесть краткосрочные контракты, которые могут облегчить последовательную адаптацию. Но и здесь возникают проблемы, если: 1) для эффективного выполнения контракта потребуются инвестиции в специализированное долгосрочное оборудование или 2) выигрывающая первоначальный контракт компания получает преимущества по затратам, скажем, ради преимуществ «первопроходца» (таких как уникальное местоположение или знания, включая приобретение нераскрытых или патентованных технических и управленческих методов, а также специфического для данной задачи профессионального мастерства).

Проблема, связанная с условием 1, заключается в том, что для оптимизации инвестиций нужно заключать долгосрочный контракт, что дает поставщику гарантии возмущения инвестиций. Но, как указано выше, долгосрочные контракты выдвигают проблемы адаптирующегося, последовательного принятия решений. Таким образом, стратегии оптимальных инвестиций и оптимальной последовательной адаптации в данном случае противоречат друг другу.

Можно утверждать, что условие 2 не создает проблем, поскольку претенденты на заключение контракта отразят в своих первоначальных предложениях все существенные факторы. Таким образом, хотя ожидаемые в будущем ценовые преимущества вызовут конкуренцию за будущие поставки среди небольшого числа участников, конкуренция на начальном этапе гарантирует, что только конкурентные прибыли будут реализованы в течение всего времени предложения. Поэтому можно ожидать, что фирма, получившая контракт, сначала предложит цену ниже себестоимости, затем, при перезаключении контракта, установит цену на уровне альтернативной цены предложения и добьется



нормальной прибыли впоследствии. Соответствующие изменения легко могут быть осуществлены при очередном перезаключении контракта.

Однако появляется ряд потенциальных проблем. Во-первых, если не оговорены все требования поставок, «оптовая» закупка рискованна. Кроме того, альтернативная цена предложения зависит от условий, которые покупатель может впоследствии предложить конкурентам. Более того, альтернативная цена предложения является только верхним пределом; агрессивный покупатель может попытаться получить цену, соответствующую уровню текущих затрат в каждом раунде заключения контракта. В результате можно ожидать, что ценовые переговоры затянутся. Краткосрочные контракты подвержены серьезным ограничениям в условиях, когда первопроходец получает нетривиальные преимущества.

С учетом проблем, которые свойственны и долгосрочным, и краткосрочным контрактам, вертикальная интеграция выглядит привлекательно. Она позволяет избежать противоречия между эффективными инвестициями и эффективной последовательной адаптацией. Последовательность приспособительных изменений становится поводом для совместного действия, а не для оппортунистического захвата преимуществ; риски могут быть уменьшены; механизмы внутреннего управления сглаживают переход между последовательными этапами.

Следует отметить, что условие технологической взаимосвязи, указывающее на экономию от перехода к поточному производству там, где стадии производства разделимы, в действительности является особым случаем аргумента о полноте контракта. Дилемма контракта состоит в следующем. С одной стороны, оговорить в контракте все непредвиденные обстоятельства и соответствующие реакции может оказаться слишком дорогим, а может и вовсе неосуществимым делом. С другой стороны, если контракт серьезно недоработан в данных отношениях, а первоначальные условия уже закреплены, стороны втягиваются в двусторонний обмен и расхождение их интересов гарантированно приведет к индивидуально-конфликтному поведению и совместным убыткам. Таким образом, преимущества интеграции состоят не в том, что неинтегрированные фирмы лишены возможности технологической экономии (на организации поточного производства), а в том, что интеграция гармонизирует интересы (примирает раз-

личия, часто в приказном порядке) и позволяет пользоваться эффективным (адаптивным, последовательным) процессом принятия решений. В общем доводы в пользу интеграции, опирающиеся на соображения «надежности поставок», обычно сводятся к вопросу о полноте контрактов.<sup>5</sup>

### В. Риск стратегического искажения

Проблемы неполноты контрактов возникают там, где неопределенность существует *ex ante*, но не обязательно *ex post*. Риск стратегического искажения серьезен там, где наличествуют обе неопределенности. Будущее не только является неопределенным, но для постороннего агентства может оказаться невозможным — без больших затрат — точно установить, что же произошло на самом деле. Преимущества интернализации заключаются в том, что фирма *ex post* имеет лучший доступ к фактическим данным, и это ослабляет стимулы для оппортунистической эксплуатации фактора неопределенности, а механизм управления в фирме обладает большей избирательностью.

1. *Положительные доводы в пользу интеграции.* Можно выделить три положительных довода в пользу интеграции в связи с риском стратегического искажения и два довода против интеграции в связи с ее потенциально антиконкурентными последствиями.

а) *Моральный риск.* Проблема здесь возникает вследствие сочетания дисгармоничных стимулов с неопределенностью или, как формулирует Эрроу [2, р. 55], вследствие «сочетания риска и выбора решения». Для иллюстрации рассмотрим проблему заключения контракта по отдельному изделию, для которого конечные затраты и (или) качество которого неопределенны. По-

<sup>5</sup> Иногда говорится, что риск несоблюдения контракта создает дополнительные причины для интеграции: мелкий поставщик решающего компонента, чьи активы недостаточны для покрытия общих убытков, делает покупателя уязвимым. Но это аргумент против мелких поставщиков, а не против контрактов вообще; крупный диверсифицированный поставщик может быть лучше защищен от риска, чем интегрированная фирма. Тем не менее риск вследствие неполноты контрактов сохраняется, и он может отпугнуть от закупок у крупных, диверсифицированных организаций. Дальнейшее обсуждение «идеальных» контрактов см. в [1, р. 52–53].

ставщику остается только нести бремя неопределенности. Но он пойдет на контракт о поставке по фиксированной цене и при весьма неопределенных затратах, только заложив в цену вознаграждение за риск. Предположим, что покупатель считает вознаграждение чрезмерным и готов взять риск на себя. Это легко сделать, заложив в контракт формулу цены — затраты плюс фиксированная прибыль. Но это ослабляет стимулы поставщика производить с наименьшими затратами; поставщик может перераспределять свои активы таким образом, чтобы возложить как можно большие затраты на контракт с оплатой по формуле затраты плюс прибыль.

Таким образом, хотя самым удобным решением было бы разделение функции риска и выполнения работ по контракту (т. е. контракт с оплатой затраты плюс прибыль был бы идеальным), несогласованность интересов препятствует специализации. Покупатель должен по меньшей мере настаивать на праве контролировать работу поставщика. Поэтому в противоположность контракту с твердой ценой, где достаточно оценить выполнение обязательства по конечному продукту, контракты с оплатой по формуле затраты плюс прибыль, так как они подвергают покупателя риску неэффективного (т. е. с очень высокими затратами) выполнения контракта, требуют контроля и *над* производством, и *над* конечным продуктом.

Интернализация не устраняет необходимости контроля затрат. С этой точки зрения интернализация заключается в сравнительной легкости контроля. Посторонняя организация просто не имеет доступа к внутреннему механизму управления: предлагаемые ею меры не могут быть осуществлены без согласия подрядчика, а потому и заведомо ограничены; неограниченный доступ покупателя к механизму внутреннего управления и контроля подрядчика (включая найм и увольнение, перемещение работников, вознаграждение и внутреннее перераспределение ресурсов) крайне маловероятен. Принимая во внимание все затраты и трудности контроля производства со стороны, покупатель может взять на себя и риск, и выполнение работ. Покупатель, таким образом, интернализует путем обратной вертикальной интеграции операцию, которая, если бы не неопределенность, прошла бы через рынок. Заключается внутренний контракт по формуле *затраты плюс прибыль*.

б) *Внешние эффекты/Вменение*. Вопрос о внешних эффектах

распадается на две части. Во-первых, произведено ли гарантированное, недвусмысленное и «соответствующее» распределение прав собственности? Во-вторых, велики ли бухгалтерские расходы по вменению затрат и прибыли? Если ответ на первый вопрос положителен, а на второй отрицателен, вопрос о соответствии никогда не станет поводом для вертикальной интеграции. Вертикальная интеграция может появиться там, где указанные условия не выполняются.

Вопрос о конфигурации прав собственности рассматривается ниже, в разделе Д. Предполагается, что эффективное распределение прав собственности произведено и рассматривается только вопрос о расходах на вменение затрат и прибылей. Но в сущности это часто оборачивается более серьезной проблемой. Высокие расходы на вменение, отбивающие охоту к точным измерениям, делают транзакции двусмысленными. Влияла ли сторона *A* на сторону *B*, и если да, то в какой степени? При отсутствии объективных, дешевых в применении стандартов, противоположно направленные интересы оценят указанные эффекты совершенно по-разному. Возникает потребность в интернализации, которая позволяет избежать затянутых (и дорогих) диспутов по этим вопросам.

в) *Искажение доли переменных расходов.* Рассмотрим пример, где на сборке занято большое число работников: малочисленность характерна только для производства компонентов. Будут ли в этом случае цены монополистического предложения служить доводом в пользу вертикальной интеграции, зависит и от технологии производства, и от расходов на контроль. Изменчивость структуры затрат на стадии сборки дает возможность неинтегрированным сборщикам приспосабливаться к монополистической цене компонентов, заменяя их конкурентно оцененными факторами [12]. Хотя предположительно монополичный поставщик компонента может оговорить в качестве условия продажи необходимость поддержания фиксированной структуры затрат в сборке, эффективность таких оговорок сомнительна, так как расходы на контроль и принуждение к соблюдению их очень велики. В результате замещения пропорции факторов станут неэффективными, что скажется в потерях благосостояния. Налицо частные (и социальные) стимулы к интеграции с целью понизить общие затраты за счет восстановления эффективной комбинации факторов.

2. *Антиконкурентные последствия.* Интеграции обычно приписываются антиконкурентные эффекты двоякого рода: ценовая дискриминация и барьеры на вход в рынок (см. [16, p. 303]).

а) *Ценовая дискриминация.* Проблема здесь состоит, во-первых, в установлении различий в эластичности спроса и, во-вторых, в организации продажи таким образом, чтобы исключить перепродажу. Потребители с весьма эластичным спросом, которые покупают данный вид товара по низкой цене, не должны иметь возможности обслуживать клиентов с неэластичным спросом, действуя как посредники; все продажи должны быть конечными. Хотя вертикальная интеграция может способствовать определению различий в эластичности, она считается особенно эффективной в отношении условия неперепродажи.

Тем не менее интеграция является крайней реакцией. Кроме того, ценовая дискриминация может быть реализована и без вертикальной интеграции (например, дифференцированные тарифы за электричество и телефон). В чем же отличие? Оставив в стороне правовые вопросы, можно предположить, что речь идет о расходах на контроль за соблюдением условий контракта. Свойства некоторых товаров благоприятствуют контролю, например вследствие высоких затрат на хранение и на перепакровку или в силу невозможности незаметно организовать перепродажу. Отсутствие таких свойств делает вертикальную интеграцию привлекательной в качестве средства осуществления ценовой дискриминации.

б) *Эффекты барьера на вход.* Возможность того, что вертикальная интеграция производства служит препятствием для входа на рынок, широко обсуждается. Борк [4, p. 148] утверждает: «В общем, если отраслевая прибыль выше конкурентной, там будут появляться новые производители, независимо от того, придется ли им входить сразу на оба уровня или нет. Я не знаю ни одной теории несовершенств на рынке капиталов, согласно которой поставщики капитала избегали бы высокоприбыльных отраслей в поисках отраслей с низкой прибылью». Вопрос, однако, состоит не в избегании прибыли, а относится к затратам. Если заемщики из-за роста финансовых потребностей постоянно ухудшают условия займов, что Хиршлейфер считает вполне реальной возможностью [9, p. 200–201], вертикальная структура может оказаться важным фактором сокращения затрат.

При допущении, что вертикальная интеграция способствует увеличению спроса на капитал, решающими вопросами являются, в какой степени и по каким причинам кривая предложения финансирования ведет себя так, как это оговорено. В качестве частичного объяснения предлагается следующее предположение: имея возможности контролировать работу *крупных, сложных* организаций самым приблизительным образом и не будучи в состоянии свободно смещать руководство, за исключением случаев серьезных дискредитирующих ошибок, инвесторы с ростом финансовых потребностей требуют роста прибылей *ceteris paribus*. Таким образом, затраты управления, нацеленного на предотвращение того, чтобы менеджеры конкурирующих предприятий не сумели добиться преимуществ, при таком допущении, по крайней мере частично, объясняют предполагаемое поведение кривой предложения капитала. При данном состоянии дел стратегия существующих фирм может предполагать использование вертикальной интеграции для увеличения финансовых требований, чтобы таким образом затруднять доступ к рынку, если, конечно, потенциальные конкуренты сочтут условием успеха достижение превалирующей в данной отрасли структуры, что вполне возможно при высоком уровне концентрации в отрасли.

### Г. Эффекты переработки информации

Как указывалось в I части, одно из преимуществ фирмы состоит в том, что ей доступна экономия на информационном обмене. Механизмами экономии могут быть повышение действенности информации, экономия на сборе информации, что Малмгрен называет «конвергенцией ожиданий» [11].

1. *Повышение действенности информации.* Ричардсон иллюстрирует проблемы действенности информации на примере предпринимателя, который желал предложить долгосрочные контракты (при предположительно нормальном уровне прибыли), но другие предприниматели не были готовы принять эти контракты, поскольку не были убеждены, что он имеет «не только желание, но и возможность выполнить обязательства по этим контрактам. Он может иметь информацию, достаточную, чтобы уверить в этом себя самого, но не других» [15, р. 83]. Далее он отмечает: обе стороны могут иметь такие представления о риске,

что они не смогут заключить контракт, предлагающий каждой стороне вполне приличную прибыль; в данной ситуации объективный риск возрастает из-за трудностей заключения контракта. Интеграция, предпринятая по этой причине, сродни самострахованию отдельных лиц, знающих о своих достоинствах, но неспособных донести это знание до страхователей, а потому не имеющих доступа к страховому рынку.

2. *Экономия на сборе информации.* Как указывает Раднер, «приобретение информации часто включает необходимые „расходы“, т. е. расходы на получение информации могут оказаться независимыми от масштаба производства, в котором используется информация» [14, р. 457]. Хотя Раднер явно имел в виду фирму с горизонтальной связью, аргумент уместен и для вертикальной интеграции. Если можно сделать так, чтобы единственная серия наблюдений соответствовала некоторой последовательности стадий производства, то вертикальная интеграция может оказаться эффективной.

Но по-прежнему остается вопрос: при чем тут общая собственность? Почему не независимое информационное агентство, продающее информацию всем желающим? А если требуемая информация весьма специализирована, почему не совместное предприятие? Иными словами, что препятствует эффективному обмену информацией между последовательными ступенями производства в соответствии с контрактом? Безусловно, по отношению к ряду потенциально возможных промежуточных решений общая собственность является крайним решением. Какие факторы благоприятствуют данному результату?

Одной из проблем контрактов является четкое определение условий. Но даже когда условия согласованы, остается еще проблема контроля за выполнением соглашения. Для иллюстрации предположим, что ответственность за сбор обычной информации по контракту возлагается на одну из сторон. Тогда приобретающая сторона рискует быть обманутой, поскольку информация может быть отфильтрована и искажена в пользу фирмы, взявшей на себя ответственность за сбор информации. Если проверка данных обходится дорого, а доказать нарушение контракта нелегко, то договорное распределение сразу оказывается неэффективным. К тому же если число участников невелико, так что возможности выбора ограничены, договорное распределение ответственности будет неэффективно и в долгосрочной перспективе. По этой ло-

гике попытка экономии на сборе информации порождает скорее риск стратегического искажения, а не эффект неделимости.

3. *Конвергенция ожиданий.* Довод о сходимости ожиданий имеет в виду, что если между последовательными ступенями производства существует высокая степень взаимозависимости и если возникновение ситуаций, в которых возможна адаптация, непредсказуемо, хотя такие ситуации и обычны, то координация реагирования может оказаться непростым делом при независимости управления отдельными стадиями производства. Марч и Саймон<sup>6</sup> следующим образом характеризуют данную проблему:

«Сама по себе взаимозависимость не вызывает сложностей, если форма взаимозависимости стабильна и фиксирована. В этом случае для каждой подпрограммы могут быть учтены все подпрограммы, с которыми она взаимодействует. Сложности возникают, если выполнение программы сопряжено с непредвиденными случайностями, которые не могут быть предсказаны заранее. В этом случае потребуются координирующая деятельность для поддержания соглашения об оценках, которые будут использованы как основа для действия или для обеспечения каждой подпрограммой единицы информацией о деятельности других».

В некотором отношении это сводится к доводу о неполноте контракта. Если бы было возможно исчерпывающим образом оговорить соответствующую реакцию на определенные условия, то координация могла бы быть предусмотрена самим контрактом. Однако это малоосуществимо. Перед лицом весьма изменчивой и неопределенной среды попытка запрограммировать реакцию обречена на неэффективность. В той степени, в какой вместо этого используется незапрограммированный (адаптивный, последовательный) процесс решений, и принимая во внимание жесткие ограничения стимулов и возможностей управления, которым подвержены долгосрочные контракты в данных обстоятельствах (см. выше, раздел Б), можно предположить, что выгодной окажется вертикальная интеграция.

А как обстоит дело с краткосрочными контрактами? Именно здесь довод о конвергенции ожиданий особенно важен. Предположим, что краткосрочные контракты не оказывают отрицательного влияния на стимулы к инвестированию и не дают чрезмерных преимуществ «первопроходцам». По утверждению Малм-

---

<sup>6</sup> March J. G., Simon H. A. Organizations. S. 1., 1957. (Прим. ред.).



грена [11], такие контракты могут тем не менее оказаться неэффективными при отсутствии структурных принуждений. Расходы на переговоры и время, требуемое для согласования системы при исключительной опоре на сигналы (цены) рынка, вероятно, будут значительными относительно расходов при интеграции последовательных процессов и (или) задействовании административных процессов.

#### Д. Институциональная адаптация

Различают два типа институциональной адаптации: простая экономическая и экстраэкономическая.

1. *Простая экономическая.* Неоднократно подчеркивалось, что вертикальная интеграция может служить средством, чтобы избежать налогов на продажу промежуточной продукции или чтобы обойти программы квотирования и контроль за ценами [5, р. 338–339; 16, р. 136–137]. Однако вертикальная интеграция может оказаться выгодной вследствие неполного определения прав собственности.

Хотя вопрос о соответствующем распределении прав собственности сложен, он сводится (если не рассматривать чистую стоимость активов) к простому критерию: какое распределение дает максимум общего продукта [6, р. 34]? Это зависит одновременно от затрат на вменение и переговоры, а также от стимулов стороны, получившей компенсацию. Чтобы сфокусировать внимание на аспекте расходов на переговоры, предположим, что затратами на вменение можно пренебречь, а вопрос о стимулах временно оставить в стороне.<sup>7</sup> «Подходящим» распределением прав

---

<sup>7</sup> Как подчеркивает Коуз [6, р. 32–33, 41], компенсация может ослаблять побудительные мотивы компенсируемой стороны, на которую ложатся внешние затраты, принимать защитные меры. Стороны, которым гарантирована компенсация, будут вести дела как обычно. Такая практика ведет к росту социальных затрат, сравнительно с ситуацией, когда компенсации не предоставляются. Таким образом, чтобы полностью привести систему в согласование, требуется чувствительность к тому, что в широком смысле может рассматриваться как небрежность стороны, несущей ущерб. Четкость понимания по отношению к небрежности стороны, несущей ущерб, конечно же, позволила бы судам должным образом простимулировать тех, на кого ложатся внешние затраты, и обеспечить их готовность к адаптации. Однако, так как такая четкость понимания (или даже непредубежденность) в обычных условиях мало-

собственности мы будем здесь считать такое распределение, которое обеспечивает автоматическую компенсацию внешних прибылей или затрат, а «неподходящим» такое, где сторонам каждый раз приходится договариваться заново. Таким образом, если  $A$  и  $B$  являются двумя сторонами и деятельность  $A$  навлекает затраты на  $B$ , то при подходящем распределении прав собственности  $A$  будет автоматически компенсировать затраты  $B$ . Если же права собственности были определены так, что  $A$  не должен компенсировать затраты  $B$  (предполагая, что внешние эффекты велики), эффективная адаптация произойдет, только если  $B$  купит  $A$ , чтобы тот изменил свою деятельность, а это значит, что торги неизбежны. Альтернативная спецификация прав собственности может быть названа равносильной, только если пренебречь затратами на такие торги. По схожим причинам, если деятельность  $A$  оборачивается для  $B$  прибылью, определение прав собственности будет адекватным в том случае, когда  $B$  должен будет полностью компенсировать  $A$ . Согласование расходящихся интересов двух сторон путем интернализации сделки через вертикальное поглощение сулит устранение затрат на торг, возникающих вследствие неопределенности или неадекватной определенности прав собственности.

2. *Прочее.* Готовность принять повышенный риск в обмен на ожидание большей прибыли соотносится со степенью вогнутости кривой денежных доходов. Инвесторы, желающие большего вознаграждения за больший риск, интересуются не только величиной ожидаемого дохода, но также разбросом результатов, связанных с альтернативными предложениями: чем больше разброс, тем ниже значение полезности. *Ceteris paribus* принимающий решение и желающий рисковать в меньшей степени, вероятно, примет на себя функцию несения риска. Но даже если отношение к риску было бы тождественным в том смысле, что каждый отдельный человек (при любом наборе исходных возможностей) одинаково оценивал бы предложение, различия в исходном имущественном положении людей гарантировали бы специ-

---

вероятна, это оказывается еще одним доводом в пользу интернализации сделок через вертикальную интеграцию. (Интересно, что симметричная проблема не возникает там, где внешние эффекты положительны. Гарантия выплаты компенсации побуждает мидовского садовода [13] не только расширять сад, но также заменить яблоки на персики, если в социальном смысле это предпочтительнее).

ализацию функции несения риска с возможными структурными последствиями для фирмы и рынка [10].

Эрроу заостряет внимание на нормах социального поведения, включая правила этики и морали. В этой связи он замечает, что каждому полезно некоторым образом доверять другим. При отсутствии доверия альтернативные виды санкций и доверий обойдутся слишком дорого и многие возможности для взаимовыгодной кооперации будут упущены [2, р. 62]. Можно ожидать, что, согласно изложенному, вертикальная интеграция будет более распространена *ceteris paribus* в культурной среде с низким, нежели с высоким доверием.

### III. Выводы

О замечательных координирующих свойствах товарных рынков знают все, по крайней мере экономисты. Подверженность товарных рынков разным неудачам и возможность того, что внутренняя организация в таких ситуациях заменит рынок, также не есть нечто новое. Однако систематическое истолкование рыночных неудач как фактора развития вертикальной интеграции отсутствует.

Частично это объясняется невниманием к внутренней организации: замечательные свойства фирмы, отличающие внутреннюю координацию от рыночной, были не замечены. Этому способствует и фрагментарность истолкования вертикальной интеграции в литературе о природе рыночных неудач; большое разнообразие обстоятельств, при которых интернализация становится привлекательной, не получает должной оценки.

Данная статья имеет целью как исследование проблем внутренней организации, так и трактовки вертикальной интеграции в литературе, относящейся к природе рыночных неудач. Статья никоим образом не исчерпывает проблем, выдвигаемых вертикальной интеграцией. Во-первых, дискуссия о рыночных неудачах в некоторых отношениях может оказаться незавершенной. Во-вторых, требуется параллельное рассмотрение источников и последствий неудач внутренней организации в соотношении с вертикальной интеграцией. В-третьих, данная аргументация нацелена только на вертикальную интеграцию производства; хотя большая ее часть равным образом применима и к вертикальной

интеграции — назад, к добывающим отраслям, и к вертикальной интеграции — вперед, к сбыту, могут потребоваться существенные уточнения. В-четвертых, были опущены теоретико-игровые соображения, которые могут помочь пониманию отмеченной неопределенности в ситуациях с небольшим количеством участников. Наконец, в настоящем анализе нет оснований для вывода, что наблюдаемое развитие вертикальной интеграции не чрезмерно с точки зрения социального благосостояния. Тем не менее не должно вызывать сомнений, что существуют более широкие, чем это обычно допускается, априорные доводы в пользу вертикальной интеграции производства.

### Литература

1. Arrow K. J. Aspects of the Theory of Risk-Bearing. Helsinki, 1965.
2. Arrow K. J. The Organization of Economic Activity : Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation // The Analysis and Evaluation of Public Expenditures : The PPB System. Washington, D. C., 1969. Vol. 1.
3. Bain G. S. Industrial Organization. New York, 1968.
4. Bork R. H. Vertical Integration and Competitive Processes // Weston J. F., Peltzman S. (Eds.). Public Policy Toward Mergers. Pacific Palisades (Calif.), 1969.
5. Coase R. H. The Nature of the Firm // *Economica*. 1937. Vol. 4. Nov.; reprinted in: Stigler G. J., Boulding K. E. (Eds.). Readings in Price Theory. Homewood (Ill.), 1952 (см. настоящее издание. — Прим. ред.).
6. Coase R. H. The Problem of Social Cost // *Journ. Law a. Econ.* 1960. Vol. 3.
7. Demsetz H. Why Regulate Utilities? // *Ibid.* 1968. Vol. 11. Apr.
8. Fellner W. Prices and Wages under Bilateral Oligopoly // *Quart. Journ. Econ.* 1947. Vol. 61. Aug.
9. Hirshleifer J. Investment, Interest and Capital. Englewood Cliffs (N. J.), 1970.
10. Knight F. H. Risk, Uncertainty and Profit. New York, 1965.
11. Malmgren H. B. Information, Expectations and the Theory of the Firm // *Quart. Journ. Econ.* 1961. Vol. 75. Aug.
12. McKenzie L. Ideal Output and the Interdependence of Firms // *Econ. Journ.* 1951. Vol. 61. Dec.

13. *Meade J. E.* External Economies and Diseconomies in a Competitive Situation // *Econ. Journ.* 1952. Vol. 62. March.
14. *Radner R.* Problems in the Theory of Markets under Uncertainty // *Amer. Econ. Rev.* 1970. Vol. 60. May.
15. *Richardson G. B.* Information and Investment. London, 1960.
16. *Stigler G. J.* The Organization of Industry. Homewood (Ill.), 1968.
17. *Whinston A.* Price Guides in Decentralized Organizations // *Cooper W. W., Leavitt H. J., Shelly M. W. (Eds.). New Perspectives in Organization Research.* New York, 1964.
18. *Williamson O. E.* Corporate Control and Business Behavior. Englewood Cliffs (N. J.), 1970.