5.5 Проблемы вертикально интегрированной фирмы

Несмотря на вышеописанные промежуточные формы взаимодействия хозяйственных партнеров, наиболее надежной формой реализации квазиренты остается полная вертикальная интеграция, то есть приобретение юридического контроля над поставщиком или покупателем.

Объединение отдельных этапов производственной цепочки в одних руках не разрешает автоматически всех проблем во взаимоотношениях между производителями и потребителями – оно переводит данные проблемы внутрь компании и позволяет находить компромиссы, максимизирующие прибыль по всей производственной цепочке.

Inspection copy

Если вертикальная интеграция снимает ряд проблем, связанных со спецификой активов (оппортунистическое поведение одного из партнеров, блокировка инвестиций в специфические активы), то она создает, в свою очередь, собственные проблемы:

1) определение цен, по которым подразделения передают продукцию друг другу (трансфертные цены),

2) гармонизация временного горизонта планирования деятельности,

3) согласование параметров корпоративной культуры участников вертикальной цепочки.

5.5.1 Определение трансфертных цен

В идеале, вертикально интегрированная фирма должна действовать как единое целое, и трансфертные цены должны устанавливаться на уровне предельных

издержек[1]. На деле, «уровень предельных издержек неизвестен никому на фирме, так как он зависит от альтернативных издержек, меняющихся с уровнем использования мощностей»[2]. Как результат, на практике устанавливаются различные виды трансфертных цен:

- Квази-рыночные цены.
- Квази-маргинальные цены.
- Цены полных издержек.
- Договорные цены.

Квази-рыночные цены устанавливаются по аналогии с ценой, существующей на внешнем рынке (как правило, на уровне минимальной цены). Результатом подобного ценообразования выступает отсутствие у участников вертикально интегрированной цепочки мотивов к повышению качества, так как подобные расходы крайне редко можно обосновать внутри корпорации.

Квази-маргинальные цены применяются, когда цена на единицу продукции, передаваемой от передела к переделу внутри интегрированной фирмы, устанавливаются на уровне текущих издержек (материальные затраты плюс заработная плата с начислениями). Подобные цены приближаются к маргинальным ценам, но не учитывают капитальные затраты. Как результат, производственные подразделения, особенно находящиеся в начале цепочки, регулярно сидят «на

Inspection copy

[1] За доказательством мы отсылаем читателей к Авдашева, С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков. Издательство Магистр, 1998, Гл. 7.
[2] Holmstrom, B. and Tirole, J. Transfer Pricing and Organizational Form. Journal of Law, Economics and Organization, Vol. 7, pp. 201-228, 1991.

голодном пайке» и вынуждены требовать от корпорации средства на инвестиции в новое производство или техническое перевооружение.

Цена полных издержек включает как текущие затраты, так и расходы на амортизацию. Данный метод наиболее прост, так как снимает конфликты по поводу определения внешней референтной цены или определения предельных издержек. По оценкам, в середине 1990-х гг. до половины американских вертикально интегрированных корпораций применяли подобный метод в системе трансфертного ценообразования. Проблема данного метода заключается в том, что производственные подразделения имеют гарантированный рынок сбыта внутри корпорации, но не имеют мотивации к снижению издержек. Как результат, «крайним» во всей цепочке назначается сбыт, обвиняемый в том, что он «не умеет продавать» по «разумным ценам».

Переговорные цены устанавливаются как компромисс между производителями и сбытовиками относительно объемов и цен поставок. Смысл переговоров – максимизация общей прибыли для фирмы, которая затем может быть распределена между централизованными фондами корпораций и фондами подразделений. Проблема данного метода заключается в точной настройке пропорций распределения общекорпоративной прибыли между участниками цепочки, причем не по объективным параметрам, а по отношению к «напряженности выполнения компромисса». Если одна из сторон почувствует себя обделенной, то крайне высок риск оппортунистического поведения и, соответственно, неоптимальных решений, снижающих объем общекорпоративной прибыли.

Inspection copy

5.5.2 Гармонизация временного горизонта планирования

Объединение в одной корпорации смежных производств приводит к иной проблеме – гармонизации временных горизонтов деятельности. Представим вертикально интегрированную корпорацию, объединяющую производство угля и сбыт угля и производство и сбыт электрической и тепловой энергии. При этом 100% производимого угля потребляется энергетиками (так минимизируются сбытовые расходы). В производстве угля временной горизонт работы представляет собой время отработки определенной группы пластов, обеспеченных едиными условиями проходки (вскрыши на открытых разработках). В зависимости от горно-геологических условий данный период может составлять от нескольких недель до нескольких лет. Для энергетиков же плановый период задается годовым ритмом чередования сезонов с различной динамикой потребления электричества и тепла (теплый сезон – отопительный сезон). Соответственно, при объединении в одной корпорации двух этапов производственной цепочки приходится находить компромиссы между разными периодами цикла, искать возможности сглаживания временных неетыковок пиковых нагрузок. В большинстве случаев это приводит к экономическим потерям, когда один из элементов цепочки работает с неполной нагрузкой под влиянием другого, либо к работе «на склад», в ожидании наступления сезона повышенного спроса. Все издержки и в том и в другом случае переносятся не на независимую фирму, а остаются в корпорации.

5.5.3 Согласование параметров корпоративной культуры участников вертикальной цепочки представляет особую сложность, когда разные этапы производства находятся в разных «технологических укладах» или погружены в разный социальный контекст. Представим гипотетический пример объединения в

Inspection copy

одной корпорации производителей шерсти (чабанов и персонала шерстемоечных заводов), изготовителей тканей и дизайнеров «высокой моды». Возможности согласования их интересов будут в значительной мере затруднены культурными барьерами.

Приведенный выше пример является гипотетическим. Вполне реальными, однако, являются культурные конфликты между «крупнотоннажными» поставщиками нефти и газа и производителями специализированных химических изделий и пластмасс в вертикально интегрированных нефтехимических корпорациях. Подобные конфликты приводят к сложностям в работе правлений вертикально интегрированных корпораций, взаимному отторжению инноваций и, самое главное, к сложностям установления трансфертных цен и согласованных временных горизонтов планирования деятельности.

Inspection copy