

Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения

Подготовила:
Студентка группы БУ-13
Ананьева И.И.

Норильск 2015 г.

Понятие вертикальной интеграции и вертикального ограничения

Вертикально интегрированной называется фирма, включающая более одной стадии производства конечной продукции, в противоположность неинтегрированной фирме, приобретающей сырье и материалы для производства товара.

Однако и неинтегрированная фирма может заключать долгосрочные контракты со своими поставщиками и покупателями, в которых помимо цен оговариваются вопросы особых условий поставки, реализации произведенной продукции, нормативов запасов, минимальной или максимальной цены перепродажи и т. д. Такие типы контрактов называются **вертикальными ограничениями**.

Вертикальная интеграция: за и против

В первую очередь стоит рассмотреть соображения против вертикальной интеграции, так как они носят более общий характер.

Первым мотивом против вертикальной интеграции служит известная истина, согласно которой разделение труда повышает его производительность. Отказ от разделения труда и специализации может снизить эффективность производства и привести к росту издержек на единицу продукции. Поэтому может оказаться, что издержки самостоятельного производства для фирмы окажутся выше, нежели цена, по которой данный товар можно было бы купить на рынке.

Третий мотив против вертикальной интеграции состоит в том, что слияние и/или поглощение - форма вертикальной интеграции - сопряжены со значительным объемом расходов на совершение такого рода сделки. Три перечисленных мотива против вертикальной интеграции рассматривают ее влияние на производственную эффективность и экономическое положение вовлеченных в этот процесс фирм.

Второй мотив против вертикальной интеграции связан с усложнением процесса управления вместе с увеличением масштаба фирмы, следовательно, с ростом издержек на управление.



Четвертым мотивом против вертикальной интеграции служат создаваемые ею барьеры входа на рынок и монополия власти фирм-продавцов. Вертикальная интеграция, объединяющая поставщиков промежуточной и производителей конечной продукции на любом этапе технологической цепочки, снижает фактическую и потенциальную конкуренцию на рынках как промежуточной, так и конечной продукции.

На рынках промежуточной продукции доступ новых покупателей ограничен из-за невозможности заключения контрактов с фирмами, включенными в вертикально интегрированную структуру, или из-за неблагоприятных условий этих контрактов. Если вертикально интегрированные фирмы объединяют только часть поставщиков промежуточной продукции, повышается монополия (монопсоническая) власть не вовлеченных в объединение фирм. На рынках конечной продукции вертикально интегрированная фирма обладает преимуществом в издержках, позволяющим повысить монополию власть.



Стимулы вертикальной интеграции

1. Вертикальная интеграция позволяет снижать транзакционные издержки. Высокие транзакционные издержки создаются благодаря привлекательности оппортунистического поведения со стороны контрагентов. Возможности снижения транзакционных издержек служат важными стимулами вертикальной интеграции. Оливером Уильямсоном было проанализировано по крайней мере два типа вертикальной интеграции, связанных с транзакционными издержками.

Первый тип связан с собственно экономией на транзакционных издержках, возникающих при заключении контрактов. В данном случае выигрыш от вертикальной интеграции вполне определен и относительно невелик.

Второй тип вертикальной интеграции связан с производством продуктов, спрос на которые в будущем полностью не определен.

Контракт между поставщиком промежуточной и производителем конечной продукции оказывается неполным из-за невозможности предусмотреть все состояния будущего. Отсутствие вертикальной интеграции в таких случаях ставит под сомнение инвестиционные программы поставщика промежуточной продукции.

Дополнительным стимулом вертикальной интеграции служит стремление избежать «риска безответственного поведения» со стороны одной из сторон, заключивших контракт.

2. Мотивом вертикальной интеграции служит стремление фирм к увеличению прибыли за счет решения проблемы «двойной надбавки», или «двойной маржинализации». Проблема «двойной надбавки» возникает в случае, когда и рынок промежуточной, и рынок конечной продукции являются рынками несовершенной конкуренции. Рассмотрим общий случай - олигополию на рынках промежуточной и конечной продукции.

Предположим, что все n фирм на рынке B идентичны. Объем продаж отрасли складывается из выпуска каждого производителя так, $Q_B = \sum q_{vi}$, $i = 1, 2, \dots, n$, где q_{vi} - выпуск каждой фирмы на рынке. Предположив, что P_c - цена промежуточного продукта C , используемого при производстве конечного продукта, а F_B - постоянные издержки фирмы на рынке B , определим прибыль фирмы на рынке конечной продукции как:

$$\pi_{vi} = P_B q_{vi} - P_A q_{vi} - P_c q_{vi} - F_B.$$

Предельные издержки производства товара B $MC_B = (P_A + P_c)$. Условие максимизации прибыли фирмы на рынке B :

$$P_B * (1 - 1/n E_d) = P_A + P_c,$$

где E_d - эластичность рыночного спроса на конечный продукт.

Одновременно это условие в неявном виде задает спрос на промежуточную продукцию A . Учитывая, что для производства единицы товара B необходима единица продукта A , можно записать обратную функцию спроса на товар A со стороны одного продавца на рынке конечной продукции как:

$$P_A(Q) = P_B(Q) * (1 - 1/n E_d) - P_c$$

Рассмотрим случай, когда на рынке конечной и промежуточной продукции действуют фирмы-монополисты ($n = 1, m = 1$). Если они принимают решения независимо друг от друга, на рынке промежуточной продукции монополист устанавливает цену P_A , на рынке конечной продукции другой монополист - цену P_B . Всего на рынке продается количество Q^* . Если фирмы объединятся в вертикально интегрированную компанию, затраты производителя конечной продукции на промежуточный продукт А снизятся, объем рыночных продаж увеличится, цена конечной продукции упадет.

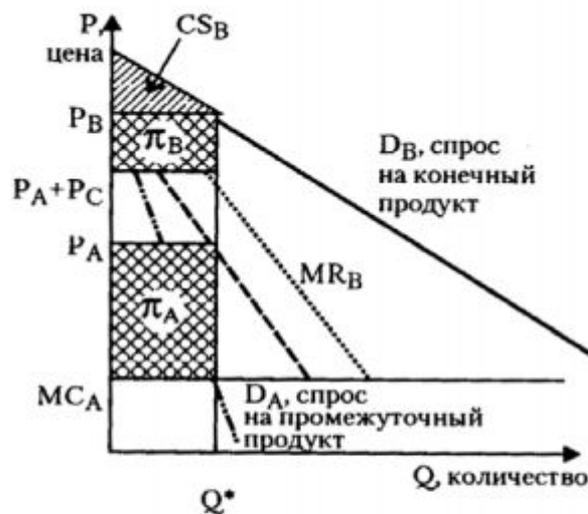


Рис. 7.1а. Спрос на конечную и промежуточную продукцию, прибыль производителей-монополистов и выигрыш потребителей на рынке конечной продукции при отсутствии вертикальной интеграции

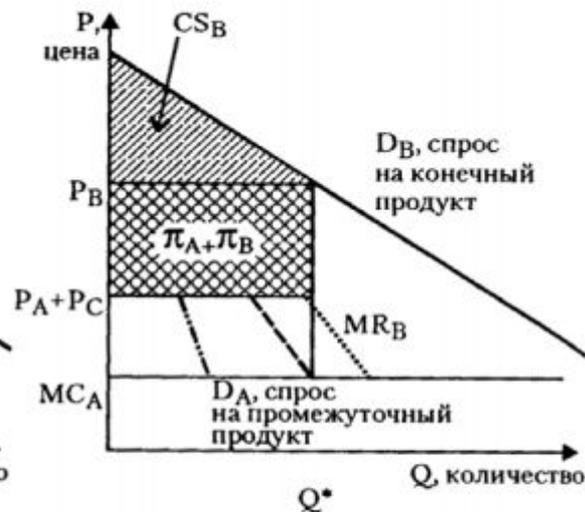


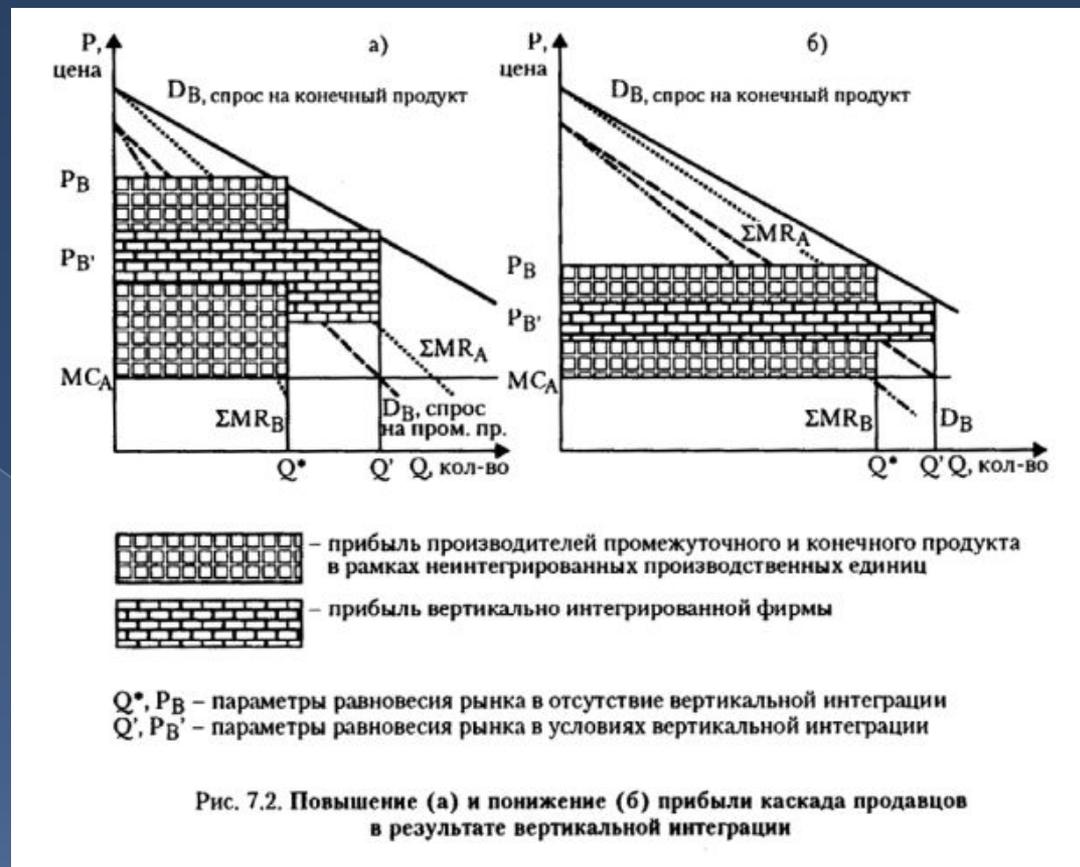
Рис. 7.1б. Спрос на конечную продукцию, прибыль вертикально интегрированной компании и выигрыш потребителей на рынке конечной продукции

Если сравним обе ситуации, то обнаружим, что для производителей конечной и промежуточной продукции «двойная максимизация прибыли» в условиях неинтегрированных фирм невыгодна: в этом случае при равновесной цене на рынке остаются покупатели, чья максимальная готовность платить за товар В настолько велика, что производство и продажа дополнительных единиц конечной продукции принесли бы фирмам дополнительную прибыль.

В случае вертикально интегрированной компании объем прибыли оказывается выше, чем суммарная прибыль производителей конечной и промежуточной продукции при отсутствии вертикальной интеграции. «Двойная надбавка» или «двойная маржинализация» служит примером отрицательного внешнего эффекта в отношениях между производителями в рыночной экономике. В условиях, более конкурентной рыночной структуры оказывается ниже не только прибыль производителей продуктов А и В, но и прибыль фирм, производящих промежуточную продукцию С, и выигрыш потребителя на рынке конечной продукции.



Если мы рассмотрим рынки промежуточной и конечной продукции как рынки не монополии, а олигополии ($m > 1$; $n > 1$), ситуация изменится не принципиально. С увеличением числа фирм на рынке предельная выручка будет приближаться к рыночной цене. Рыночный спрос на промежуточную продукцию будет складываться как сумма индивидуального спроса всех фирм, производящих конечную продукцию. При относительно небольшом числе фирм-олигополистов на рынке (рис. 7.2 а) вертикальная интеграция будет сопровождаться большим уровнем прибыли, нежели сумма прибыли самостоятельных компаний.



Однако по мере роста числа компаний на рынке и приближения рынка к совершенно конкурентному, выигрыш от вертикальной интеграции сокращается. В конце концов при достаточно большом числе фирм на рынке вертикальная интеграция не приносит дополнительной прибыли.

Формы вертикального контроля

Основным способом создания вертикально интегрированных фирм в полном смысле слова, сочетающих контроль над собственностью и контроль над поведением, служат слияния и поглощения. Способы возникновения квазиинтегрированных объединений гораздо разнообразнее, они существенно зависят от конкретных особенностей экономической системы. В условиях развитой рыночной инфраструктуры - устойчивых правовых норм, наличия информационной базы принятия решений, урегулированных отношений собственности, эффективного финансового рынка - возможности возникновения отношений вертикальной **квазиинтеграции** (контроля над поведением без контроля над собственностью) более ограничены, а сам контроль над поведением менее устойчив. Для поддержания контроля над поведением он должен быть дополнен контролем над собственностью. Напротив, неразвитость рыночной инфраструктуры порождает широкие возможности существования устойчивых квазиинтегрированных цепочек. Более того, неурегулированность отношений собственности делает контроль над поставками и реализацией фирмы в целом более эффективным, нежели контроль над ее собственностью.

Типы вертикальной интеграции

● Вертикальная интеграция назад

Компания осуществляет вертикальную интеграцию назад, если она стремится получить контроль над компаниями, которые производят сырьё, необходимое при производстве товаров или услуг этой компании. Например, автопроизводители могут владеть компанией по производству покрышек, по производству автомобильных стёкол и автомобильных шасси. Контроль над такими компаниями обеспечивает стабильность поставок, качества и цены конечного продукта. Кроме этого это позволяет увеличить вертикально-интегрированному холдингу собственный объём прибавочной стоимости.

● Вертикальная интеграция вперёд

Компания осуществляет вертикальную интеграцию вперёд, если она стремится получить контроль над компаниями, которые производят товар или услуги, которые находятся ближе к конечной точке реализации продукта или услуги потребителю (или даже последующему сервису или ремонту).

● Сбалансированная вертикальная интеграция

Компания осуществляет сбалансированную вертикальную интеграцию, если она стремится получить контроль над всеми компаниями, которые обеспечивают всю производственную цепочку от добычи и/или производства сырья до точки непосредственной реализации потребителю. На развитых рынках существуют эффективные рыночные механизмы, которые делают такой тип вертикальной интеграции избыточным: существуют рыночные механизмы контроля над смежниками. Однако на монополистических или олигополистических рынках компании часто стремятся выстроить полный вертикально-интегрированный холдинг.

Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения

Подготовила:
Студентка группы БУ-13
Ананьева И.И.

Норильск 2015 г.