

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ТРАКТОВКЕ СУЩНОСТИ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В условиях усиления конкуренции на внутреннем и внешнем рынках особое значение приобретает проблема поиска оптимальных форм взаимодействия и координации деятельности хозяйствующих субъектов, одной из которых является вертикальная интеграция, что обуславливает актуальность исследования.

Анализ литературных источников позволил установить, что множество направлений исследования феномена вертикальных взаимодействий в современной экономической литературе принято объединять в два основных подхода: неоклассический и неoinституциональный.

В основе неоклассического подхода лежит тезис о несовершенстве рыночной конкуренции и её отрицательного влияния на эффективность общественного благосостояния, примером которой является модель «двойной надбавки (маржинализации)», впервые предложенная Дж. Шпенглером. Модель «двойной надбавки» породила два направления исследований, первый из которых анализирует положительные результаты (устранение вертикальных и горизонтальных внешних эффектов) использования различных инструментов вертикальной интеграции, второй – отрицательные (ценовая дискриминация и усиление монопольного положения). При этом в качестве инструментов вертикальной интеграции (в широком смысле слова) выступает как вертикальная интеграция (в узком смысле слова), так и вертикальные ограничения (*vertical restrictions*), под которыми, в свою очередь, понимаются контрактные условия, отличные от условий обычных разовых контрактов, которыми организация, действующая на одной стадии цепи сделок (как правило, это – продавец), определяет поведение организации-контрагента (как правило, это – покупатель).

Основные идеи неoinституционального подхода, послужившие базисом для его развития, были предложены Р. Коузом и развиты О. Уильямсоном. Они объясняют механизм замены ценового механизма координации системой трансфертных цен внутри интегрированной органи-

зации. Сам анализ контрактных отношений, в свою очередь, лежит на стыке теорий общественного выбора, прав собственности, агентских отношений и трансакционных издержек. Сравнительный анализ неинституционального и неоклассического подходов представлен в таблице.

Таблица – Сравнительный анализ теоретических подходов к трактовке сущности вертикальной интеграции

Сущность подхода	Недостатки подхода
<p>Неоклассический подход. Основные представители: J. Spengler, H.P. Marvel, J.Vickers, G. Bonnano, S. McCafferty, R. Deneckere, J. Stiglitz, J. Tirole, O. Hart, M. Abiru, M.L. Greenhut, H. Ohta, F.R. Warren-Boulton, D.W. Carlton, J. Perloff, M.K. Perry, L. Telser, G.F. Mathewson, R.A. Winter, P. Agion, P. Bolton, M.H. Riordan</p>	
<p>Вертикальная интеграция рассматривается как инструмент устранения несовершенства рыночной конкуренции (следствием которого является наличие рыночной власти продавцов), позволяющий существенно влиять на эффективность рынка, критерием которой выступает величина общественного благосостояния.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отождествление понятий вертикальные ограничения и вертикальная интеграция, которые, по сути, являются различными формами координации субъектов хозяйствования на рынке. 2. Рассматриваются исключительно модели, описывающие взаимодействие производителя и дистрибьютора. В то же время неисследованными остаются взаимодействия других возможных участников последовательной цепи сделок, например, поставщика и производителя/
<p>Неоинституциональный подход. Основные представители: O.E. Williamson, R. H. Coase, K.J. Arrow, A. Alchian, H. Demsetz, B. Klein, R. Crawford, M. Jensen, W. Meckling, S.J. Grosman, O.D. Hart</p>	
<p>Акцентирует внимание на анализе устройства и сравнительной эффективности внутрифирменных и рыночных контрактов. Объясняет механизм замены ценового механизма координации системой трансфертных цен внутри интегрированной организации.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие единого мнения относительно преимущественной формы координации взаимодействий между организациями. 2. Отсутствие механизма выбора конкретной формы координации. 3. Отсутствие критериев данного выбора, то есть, не определены те условия, при которых наиболее предпочтительными являются та или иная форма координации.

Литература:

1. Agion, P. Contracts as a Barrier to Entry / P. Agion, P. Bolton // *American Economic Review*. – 1987. – Vol. 77. – P. 388-401.
2. Bonnano, G. Vertical Separation / G. Bonnano, J. Vickers // *Journal of Industrial Economics*. – 1988. - Vol. 36. – P. 257-265.
3. Deneckere, R. Demand Uncertainty, Inventories and Resale Price Maintenance / R. Deneckere, H.P. Marvel, J. Peck // *Quarterly Journal of Economics*. – 1996. – Vol. 61, № 3. – P. 885-913.
4. Hart, O. Vertical Integration and Market Foreclosure / O. Hart, J. Tirole, D.W. Carlton, O.E. Williamson // *Brooking Papers of Economic Activity: Microeconomics*. – 1990. – P. 205-286.
5. Jensen, M. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs

and Ownership Structure / M. Jensen, W. Meckling // Journal of Financial Economics. – 1976. – Vol. 3. – P. 305-360.

6. Klein, B. Vertical Integration Appropriate Rents and the Competitive Contracting Process / B. Klein, R. Crawford, A. Alchian // Journal of Law and Economics. – 1976. – Vol. 21. – P. 297-326.

7. Marvel, H.P. The Welfare Effects of RPM / H.P. Marvel, S. McCafferty // Journal of Law and Economics. – 1985. – Vol. 33. – P. 363-379.

8. Marvel, H.P. The Political Economy of RPM / H.P. Marvel, S. McCafferty // Journal of Political Economy. – 1986. – Vol. 94. – P. 1074-1095.

9. Ordovery, J. Equilibrium Vertical Foreclosure / J. Ordovery, G. Saloner, S. Salop // American Economic Review. – 1990. – Vol. 80. – P. 127-142.

10. Rey, P. The Role of Exclusive Territories in Producers' Competition / P. Rey, J. Stiglitz // Rand Journal of Economics. – 1995. – Vol. 26. – P. 431-451.

11. Salinger, M. Vertical Mergers and Market Foreclosure / M. Salinger // Quarterly Journal of Economics. – 1988. – Vol. 77. – P. 345-356.

12. Spengler, J. Vertical Integration and Anti-Trust Policy / J. Spengler // Journal of Political Economy. – 1950. – Vol. 58. – P. 347-352.

13. Vickers, J. Delegation and the Theory of the Firm / J. Vickers // Economic Journal, Supplement. – 1985. – Vol. 95. – P. 138-147.

Е.А. Долганичева

*ГБОУ ВПО «Вятский Государственный Гуманитарный Университет»
(Российская Федерация, Киров)*

ДИСТАНЦИОННЫЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

Сегодня телекоммуникации всё глубже проникают в нашу повседневную жизнь, охватывая все новые и новые её стороны. Получение госуслуг, образовательных услуг, онлайн-банкинга и коммерции и ещё множество жизненно необходимых процессов совершаются с использованием цифровой среды. Интернет дает возможность получать всеобъемлющую информацию, а значит, экономить время, имея возможность сравнивать продукты и услуги в режиме онлайн.

Но зачастую, чтобы заключить договор на оказание услуг широкополосного интернета, поменять тарифный план, заказать дополнительный пакет опций телевидения необходимо обращаться непосредственно в офис продаж. Нелогичность данной ситуации налицо. Поэтому крупнейшие телекоммуникационные компании, самостоятельно создавая