

АНЖЕЛА ВЛАДИМИРОВНА РУГАЧЕВА

кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономической теории и менеджмента экономического факультета, Петрозаводский государственный университет (Петрозаводск, Российская Федерация)  
rav@sampo.ru

### ВЗАИМОСВЯЗЬ РАЗМЕРА И ГРАНИЦ ФИРМЫ\*

Поднимается вопрос о причинах стремления фирмы к росту, показаны некоторые преимущества и ограничения крупных фирм по сравнению с малыми. Теоретические положения иллюстрируются на нескольких примерах из практики укрупнения российских вертикально интегрированных структур. Определены понятия «размер» и «границы» фирмы, которые в научных монографиях по институциональной теории фирмы не разделяются и часто используются как синонимы. Показаны возможные варианты построения границ фирмы и два возможных пути увеличения размера фирмы: без изменения ее границ и с изменением границ. Установлена связь этих путей развития с трансформационными и трансакционными издержками. Сделан вывод об ограничениях, с которыми сталкивается фирма при следовании по каждому направлению, что позволяет ответить на известный в институциональной теории вопрос «Почему не все трансакции организованы в рамках фирм?» и подтвердить тезис о том, что существуют пределы роста фирмы.

Ключевые слова: централизация капитала, интеграция, трансформационные издержки, трансакционные издержки

Существует целый ряд задач, решение которых, как правило, связано со значительными инвестициями и под силу только крупному капиталу. На отказ от рыночной формы организации трансакций влияют тенденции убывающей доходности и возрастающей затратности в связи с ограниченностью ресурсов, возрастание роли инфраструктуры и значения информации при принятии решений, необходимость в инновациях в отношении продуктовой линейки и др. Рост трансакций приводит к увеличению затрат на их обслуживание. Обострение конкуренции также ведет к росту трансакционных (прежде всего информационных) издержек.

Еще в начале XX века австрийский экономист Й. Шумпетер утверждал, что крупные фирмы имеют особые преимущества [2]. В своих трудах он, правда, говорил о монополистическом уровне организации, но, по мнению современных ученых, имелись в виду крупноразмерные фирмы, возникающие, по мнению Й. Шумпетера, в результате экономии от масштаба затрат на НИОКР и затрат на управление, а также наличия больших возможностей по распределению риска и финансированию нововведений. К достоинствам крупных фирм австрийский ученый причислял также существенно более устойчивое финансовое положение, чем у малых фирм или предприятий.

Крупный капитал обладает перечисленными выше преимуществами, так как получает возможность оказывать влияние на цены (как на продажные, так и на покупные), используя свое монопольное положение. Построение иерархических структур позволяет минимизировать трансакционные издержки, смягчить проблему

неполноты контрактов, уменьшить внешние эффекты, связанные с несовершенством или провалами институциональной среды.

Трансформация рыночных отношений во внутрифирменные во многом связана с централизацией и концентрацией капитала. В. Б. Акулов называет эти формы укрупнения капитала «первыми причинами, обуславливающими процесс фундаментальной трансформации» [1; 110].

Под концентрацией капитала понимается его наращивание посредством капитализации доходов (или накопления индивидуального капитала). Под централизацией капитала понимают рост размеров капитала за счет сосредоточения активов в руках незначительного числа собственников. В свою очередь централизация капитала является результатом вертикальной и горизонтальной интеграции, которая осуществляется прежде всего посредством объединений, слияний или поглощений компаний, а также при помощи вхождения в уставный капитал других организаций. В результате укрупнения масштабов капитала возникает крупный капитал, обладающий способностью влиять на рыночные цены.

Горизонтальная интеграция предполагает включение во внутрифирменную структуру компаний, занимающихся тем же видом деятельности, применяющих сходные технологии. Много примеров горизонтальной интеграции мы находим в автомобильной промышленности. В случае включения во внутрифирменную структуру предприятий или фирм, связанных технологически, мы говорим о вертикальной интеграции. Этот тип интеграции свойственен нефтяным компаниям, которые включают в собственную организационную структуру нефте-

добычу, транспортировку нефти, нефтеперерабатывающие заводы, оптовые и розничные сети продаж нефтепродуктов.

О. Уильямсон выделяет два основных вида вертикальной интеграции: интеграцию «вперед» и интеграцию «назад», а также упоминает естественную (стержневую) интеграцию, «которая подразумевает интеграцию смежных производственных стадий, объединяемых стержневой технологией» [7; 181]. Интеграция «вперед» предполагает включение во внутрифирменную структуру последующих стадий производства и сбыта. Так, конец 2000-х годов в лесопромышленном комплексе России отмечен стремлением лесозаготовительных компаний, ориентированных на экспорт, приобретать лесопильные предприятия. Данная тенденция была вызвана стремлением к снижению издержек на фоне значительного роста таможенных пошлин на вывоз круглого леса с января 2009 года. Активно используют данный вид вертикальной интеграции нефтяные компании, вкладывающие средства в строительство и приобретение сети бензоколонок в России и за рубежом, что дает им возможность контролировать прохождение готовой продукции до непосредственного потребителя, увеличивать добавленную стоимость и учитывать колебания рыночной конъюнктуры на разных рыночных сегментах. Интеграция «назад» связана с расширением бизнеса за счет предшествующих технологических стадий, очень часто это стадия производства сырья. По этому сценарию укрупняются металлургические и деревообрабатывающие компании, компании по производству мороженого и другой молочной продукции.

Вертикальная и горизонтальная интеграция как способы роста фирмы и минимизации транзакционных издержек несут в себе много возможностей. Так, например, ОАО «Северсталь», производящее в основном листовую прокат, используемый главным образом в автомобильной промышленности и судостроении, в 2004 году приобретает американскую сталелитейную компанию Rouge Industries, простаивающие мощности которой оно оказалось в состоянии загрузить. Результатом этой сделки был выход российской фирмы на американский рынок и получение прямого доступа к американским автопроизводителям, к новым технологиям производства и маркетинга. Еще одним примером крупномасштабной интеграции (вертикальной и горизонтальной одновременно) является создание в 2006 году компании ЗАО «Инвестлеспром», которая после проведения консолидации активов в 2007 году вошла в пятерку крупнейших компаний лесопромышленного комплекса России. Основными видами деятельности данной бизнес-группы (фирмы) становятся: лесозаготовка и производство круглых лесоматериалов, лесопильное производство, целлюлозно-бумажное производство,

плитное и фанерное производство, торговля древесной продукцией. Результаты вертикальной и горизонтальной интеграции в данном случае сложно оценивать однозначно. С одной стороны, поглощаемые экономические субъекты получили преимущества за счет того, что смогли претендовать на дополнительные ресурсы, которые готов был предоставить в их распоряжение новый собственник, аффилированный с ЗАО «Банк Москвы». Так, например, покупка Сегезским ЦБК компании Korsnas Packaging за счет кредита, предоставленного Банком Москвы, позволила выйти на внешний рынок мешочной продукции, что ранее казалось невозможным. Одновременно с этим следует отметить, что на момент создания ЗАО «Инвестлеспром» единственным прибыльным приобретенным активом являлся ОАО «Сегезский ЦБК». Можно ли в этих условиях говорить о целях повышения эффективности? Разразившийся позже скандал по поводу финансовых махинаций собственников Банка Москвы и ЗАО «Инвестлеспром» подтверждает версию о том, что выгоды от интеграции делят между собой небольшое количество владельцев, контролирующих фирму.

Одним из важнейших вопросов, рассматриваемых в теории фирмы, является определение размера и границ фирмы. При этом следует отметить, что в научной литературе часто происходит отождествление этих понятий. Словарь русского языка С. И. Ожегова трактует их следующим образом. Размер – это величина чего-нибудь в каком-нибудь измерении или степень развития; величина, масштаб какого-нибудь явления [5; 647]. Размер фирмы может оцениваться при помощи показателей выручки, балансовой стоимости активов или рыночной капитализации в стоимостном выражении. Граница в наиболее близком к фирме толковании представляет собой предел, допустимую норму или линию раздела между территориями, рубеж [5; 147]. В применении к иерархическим структурам речь идет о круге предприятий, входящих в фирму, отношения между которыми строятся на административных началах.

Размер и границы фирмы не являются тождественными понятиями, но тесно взаимосвязаны между собой. Увеличение размера может происходить как без изменения границ фирмы за счет концентрации капитала, так и в процессе изменения границ организации через интеграцию (рис. 1).

В случае увеличения размера без изменения границ фирма получает дополнительные преимущества в результате увеличения отдачи от масштаба (в том числе за счет возникновения и наращивания монополистической силы), пока это возможно. Эффективность функционирования фирмы возрастает в связи с сокращением удельных трансформационных издержек. Следует отметить, что данный эффект проявляется и при увеличении размера через интеграцию, но

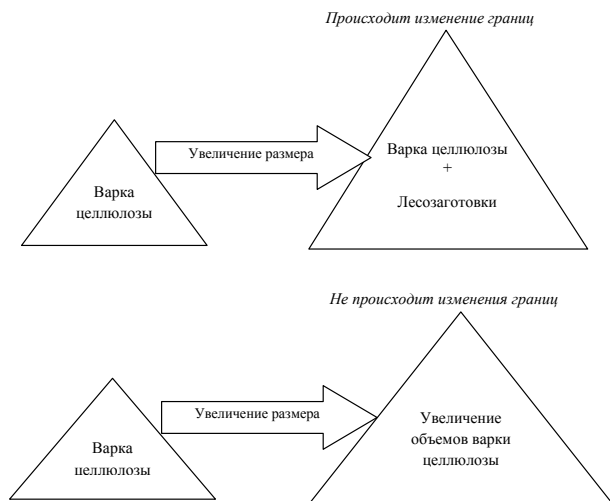


Рис. 1. Взаимосвязь изменения размера фирмы и ее границ [6]

он является только одной составляющей общего получаемого результата.

Изменение границ фирмы может происходить не только в случае, когда организация стремится увеличить свои размеры, но и если рыночный способ управления транзакциями перестает отвечать ее требованиям и транзакционные издержки существенно возрастают. В стремлении защитить свои транзакции и финансовые интересы фирма прибегает к интеграции, что приводит к изменению ее границ, то есть оптимизация границ фирмы связана со снижением транзакционных издержек.

Возможные варианты границ фирмы можно рассмотреть на примере целлюлозно-бумажной промышленности. Основными стадиями технологического процесса (включая предшествующие и последующие варке целлюлозы стадии) являются: лесозаготовка, получение технологической щепы, варка целлюлозы, изготовление бумаги (например, упаковочной), производство упаковки (бумажных мешков, сумок или пакетов), организация сбыта готовой продукции. При этом способом организации транзакций может выступать вертикальная иерархия, включающая в себя все перечисленные технологические стадии (как, например, в ЗАО «Инвестлеспром»), или часть сделок может быть доверена рынку, а также управляться при помощи контрактных отношений. Во всех случаях границы фирмы будут разными. Кроме того, существуют другие сферы деревообработки, установление контроля над которыми может привести к повышению эффективности функционирования целлюлозного или целлюлозно-бумажного предприятия. Например, если во внутрифирменную структуру входит лесопильный завод, это дает следующие выгоды: 1) технологическая щепка, являющаяся отходами лесопиления, служит дешевым сырьем для производства целлюлозы; 2) продукция лесозаготовок распределяется между

лесопильным и целлюлозным предприятиями наиболее рационально с наилучшим соотношением затраты/результаты; 3) возникает возможность сглаживания цикличности рынков бумажной упаковки и пиломатериалов, так как обычно периоды кризиса не совпадают. Наглядно различие границ фирмы представлено на рис. 2.

Одной из важнейших проблем теории фирмы является вопрос о пределах ее роста. В экономической науке существует понятие рациональных границ фирмы, которые признаются таковыми, если они «охватывают только те стержневые и дополнительные производственные стадии, для которых можно доказать эффективность внутрифирменной организации соответствующих операций» [7; 172].

В «Экономических институтах капитализма» О. Уильямсон обобщает различные точки зрения на факторы, определяющие границы фирмы. Он считает невозможным согласиться со следующими предлагаемыми трактовками: убывающих доходов от предпринимательской деятельности в связи с неопределенностью Ф. Найта, ограничениями на размер фирмы в связи с выполнением работ в срок и задержками Дж. Джинакполоса и П. Милгрорма, ограничениями из-за возможностей хозяйственного роста Е. Пенроуз, ограничением организационным капиталом Е. Прескотт, М. Визер.

О. Уильямсон считает, что и его ранние взгляды, связанные с эффектом искажения информации как фактора, ограничивающего размеры фирмы, недостаточно состоятельны, так как приводимая аргументация не допускает возможности выборочного вмешательства высших менеджеров в принятие решений [7; 225].

В поиске ответа на вопрос о рациональных границах фирмы американский ученый рассматривает изменения, происходящие в фирме в процессе ее роста в рамках двух подходов: 1) интеграции с фирмой-поставщиком, управляемой собственником, 2) покупку фирмы-поставщика, где функции собственности и управления разделены. В первом случае собственник превращается в менеджера, в связи с чем изменяется его мотивация и возникает вероятность снижения эффективности использования активов. Попытки создания системы контроля над деятельностью отделения-поставщика неизбежно приводят к возникновению дополнительных затрат на мониторинг. Финансовые взаимоотношения после слияния также подвергаются изменению — определение трансфертных цен производится единоличным решением отделения-покупателя, при этом чистый доход отделения-поставщика уменьшается (в том числе и посредством применяемой покупателем методологии бухгалтерского учета и методов калькуляции затрат). В результате описанной картины можно говорить о проблеме недостаточности мощных побудительных мотивов в рамках фирмы.

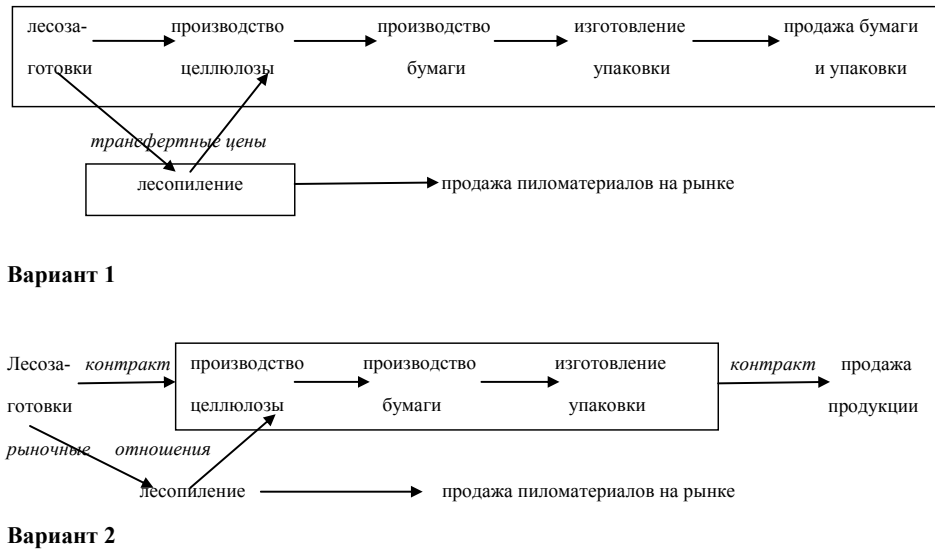


Рис. 2. Варианты построения границ фирмы [6]

Вторая ситуация, описанная О. Уильямсом, характерна для интеграции с фирмой-поставщиком, находящейся в распыленной собственности, в которой основным вознаграждением менеджеров является заработная плата. Ученый отмечает, что основное различие хозяйственных результатов вследствие отличия систем контроля в интегрированной и неинтегрированной фирмах заключается в том, что собственники оперируют более агрегируемыми показателями в первом случае, что делает надзор за деятельностью менеджеров, осуществляющих стратегическое управление, менее интенсивным.

Еще один аспект, на который обращает внимание О. Уильямсон, это различия в схемах продвижения по службе в интегрированной и неинтегрированной фирмах. После слияния «акцент механизма продвижения кадров... смещается от заслуг в сторону политических интересов» [7; 245]. Это неизбежно должно привести к ослаблению стимулов для менеджеров. Исследуя различия меж- и внутрифирменной контрактации по принципу «издержки плюс прибыль», американский экономист отмечает два основных аспекта. Оба связаны с тем, что автономная фирма более свободна в принятии решений.

Первое различие заключается в наличии у независимой фирмы стимула нести затраты по сделке (инвестиции в производственные активы, в человеческий капитал), если они приводят к получению конкурентных преимуществ. У внутрифирменного подразделения такой стимул отсутствует. Второе различие связано с пониженной эффективностью межфирменного аудита по сравнению с внутрифирменным.

Родоначальник теории фирмы Р. Коуз следующим образом описывал факторы, определяющие ее границы: «...фирма будет расширяться до тех пор, пока издержки на организацию одной допол-

нительной транзакции внутри фирмы не сравняются с издержками на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке или с издержками на организацию ее через другую фирму» [4; 40–41]. Другими словами, речь идет об экономии на трансакционных издержках.

Таким образом, современная наука дает следующий ответ на вопрос о том, почему крупная фирма не может делать того, на что способна группа мелких фирм: «...перемещение транзакций с рынка в рамки фирмы обычно сопровождается ослаблением мотивации. Это особенно остро проявляется в ситуации, когда важную роль играют нововведения (и вознаграждения за них). <...> Проблема состоит в том, что ни одно из следующих условий не может быть реализовано без дополнительных затрат: обещания руководителей производственных отделений использовать активы с «должной бережливостью», обещания собственникам компании «ответственно» подходить к пересмотру трансфертных цен и применению гибкой системы бухгалтерского учета, обещания о выплате «в полной мере» вознаграждений за нововведения, обещания использовать схему продвижения по службе «без изменений», а также договоренности между менеджерами «избегать политических предпочтений при выработке решений»» [7; 266–267].

Приведем примеры, свидетельствующие о том, что расширение границ фирмы не всегда целесообразно. Вице-президент и генеральный директор компании Apple по Европе, Ближнему Востоку и Африке Паскаль Каньи так объясняет преимущества своей фирмы, определяемые во многом успешной инновационной деятельностью: «...мы меньше по размеру многих других компаний, выпускающих компьютеры и электронику, поэтому идеи и инновации возвращаются внутри компании быстрее. Наши технические

идеи становятся товарами очень быстро. Каждый год мы выпускаем по три-четыре новых продукта, плюс совершенствуем уже существующие. В компании работают сотни инженеров, дизайнеров, разработчиков, основная работа которых состоит в том, чтобы придумывать что-то новое. А поскольку мы создаем для них отличные условия работы, это позволяет нам нанимать лучших генераторов идей на рынке. И, конечно же, мы пристально следим за инновациями за пределами компании – иногда мы приобретаем уникальные технологии, которые могут быть нам полезны» [3].

Еще один пример недостатков, присущих фирме, определяющих ее границы, касается функционирования ООО «Кондопожский лесозаготовительный завод» (КЛЭЗ), являющегося одним из лесопильных предприятий Республики Карелия. С 2003 по 2010 год КЛЭЗ являлся внутрифирменным подразделением финской компании Carelnet O. Y. Очевидно, что эффективность работы лесопильного предприятия и всей компании могла бы быть выше в случае меньшей централизации управления. По существу, все функции стратегического и финансового планирования были сосредоточены в г. Санкт-Петербурге, где находилась головная компания и собственники. В результате решения, которые должны приниматься оперативно, запаздывали. Теплые зимы приводили к возникновению трудностей по заготовке круглого леса, в результате чего дерево-

обрабатывающие предприятия Карелии имели большие проблемы с обеспеченностью сырьем, вплоть до простоев. Несвоевременная реакция собственников, централизующих денежные ресурсы в головном предприятии фирмы, на предложения менеджеров КЛЭЗ по формированию сверхнормативных запасов сырья приводила к потерям в результате снижения объема распиловки. Добавим, что все решения по поводу страхования, премирования работников предприятия также принимаются на уровне менеджмента головной компании, что часто, по свидетельству управляющих на местах, не позволяет создать необходимую систему стимулов для обеспечения дисциплины и производительности труда во внутрифирменном подразделении.

В 2009 году КЛЭЗ становится банкротом, несмотря на то что при неблагоприятной рыночной конъюнктуре в мире и в России он по-прежнему в состоянии продавать всю производимую продукцию. Главная причина банкротства состоит в вымывании оборотных средств через другие внутрифирменные подразделения, что привело к недозагруженности производственных мощностей и последующим неплатежам. Вряд ли такое могло бы случиться, если бы принятие финансовых и стратегических решений осуществлялось на уровне внутрифирменного подразделения.

Обобщая все вышесказанное, представим взаимосвязь размера и границ фирмы на рис. 3.

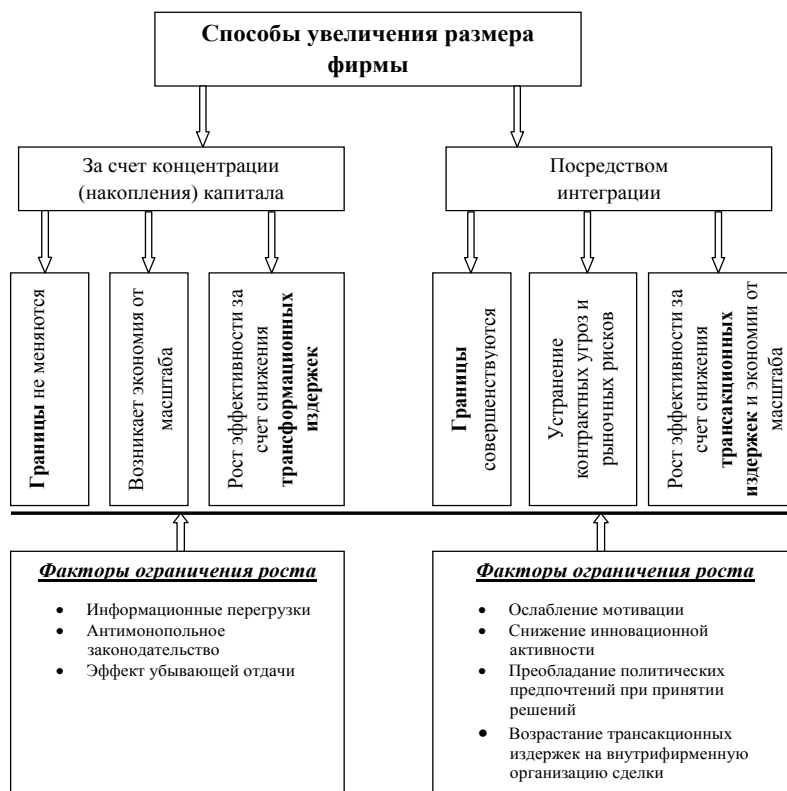


Рис. 3. Взаимосвязь размера и границ фирмы [6]

В случае если начинают действовать ограничения на размер, дальнейший рост становится нецелесообразным, так как это приводит к возрастанию совокупных издержек фирмы. В этой ситуации либо будет создаваться новая организация, либо сделки будут доверены рынку и организованы в форме долгосрочных контрактов. Также можно говорить о пересмотре границ фирмы, приводящем к уменьшению размера фирмы, если показатели эффективности ее функционирования перестают удовлетворять собственников.

Таким образом, размер фирмы можно считать ее количественной характеристикой, а границы – качественной, позволяющей перейти от ее рассмотрения как «черного ящика» к изуче-

нию механизма функционирования фирмы как особой формы организации трансакций. Увеличение размера фирмы может происходить как при помощи расширения ее границ, так и без их корректировки. Изменение размера фирмы осуществляется в целях повышения эффективности ее функционирования за счет оптимизации трансформационных и трансакционных издержек. Когда фирма перестает получать экономию от увеличения масштаба своей деятельности и снижения трансакционных издержек, дальнейший рост размера теряет смысл. Границы фирмы связаны с показателями эффективности ее деятельности и определяются этапом в развитии организации, когда эффект экономии совокупных издержек перестает действовать.

\* Работа выполнена в рамках реализации комплекса мероприятий Программы стратегического развития ПетрГУ на 2012–2016 гг.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акулов В. Б. Теория экономической организации. Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2009. 296 с.
2. Ерзнкян Б. А. Мейнстрим и эволюционная теория экономического развития // Экономическая наука современной России. 2004. № 4 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cemi.rssi.ru/ecr/issuesn2.html>
3. Кокшаров А. Яблочко покатилося в массы // Эксперт Online. 2005. № 7 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://expert.ru/expert/2005/07/07ex-7e-apple\\_4591/](http://expert.ru/expert/2005/07/07ex-7e-apple_4591/)
4. Коуз Р. Г. Природа фирмы. М.: Дело, 2001. 360 с.
5. Ожегов С. И. Словарь русского языка. М: Русский язык, 1990. 921 с.
6. Ругачева А. В. Фирма: институциональный и финансовый механизмы функционирования: Дисс. ... канд. экон. наук. СПб., 2010. 156 с.
7. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат: CEV Press, 1996. 702 с.

**Rugacheva A. V.**, Petrozavodsk State University (Petrozavodsk, Russian Federation)

#### CORRELATION BETWEEN COMPANY'S SIZE AND ITS BOUNDARIES

The article reveals reasons for a company's desire to grow and shows some of the advantages and limitations of the large firms in comparison to the small ones. In the article, theoretical statements are supported by several practical cases exemplifying enlargement of the Russian vertically integrated structures. The author defines the difference between such categories as "size" and "borders" of the firm. This concept is not popular among the authors writing on the institutional theory of the firm. Rather frequently the terms "size" and "borders" are used as synonyms. The author also demonstrates a number of possible ways instrumental in designing boundaries of the firm. There are two ways of the company's size enlargement: with or without changes of its boundaries. The correlation between these ways of the company's development and transformation and transaction costs was established. The author concludes that there are some limitations affecting the use of each way of development. This conclusion allows the author to answer one pressing question of the institutional theory: "Why aren't all transactions made within firms?" – and, therefore, confirm the thesis that there are limits to the growth of the company.

Key words: centralization of the capital, integration, transformation costs, transaction costs

#### REFERENCES

1. Akulov V. B. *Teoriya ekonomicheskoy organizatsii* [Theory of economic organization]. Petrozavodsk, PetrGU Publ., 2009. 296 p.
2. Erznkyan B. A. Mainstream evolutionary theory and economic development [Mejnstrim i evolyutsionnaya teoriya ekonomicheskogo razvitiya]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii*. 2004. № 4. Available at: <http://www.cemi.rssi.ru/ecr/issuesn2.html>
3. Koshkarov A. Apple has to the masses [Yablochko pokatilos' v massy]. *Ekspert Online*. 2005. № 7. Available at: [http://expert.ru/expert/2005/07/07ex-7e-apple\\_4591/](http://expert.ru/expert/2005/07/07ex-7e-apple_4591/)
4. Coase R. The Nature of the Firm. *Economica*. 1937. Vol. 4. № 16. November. P. 386–405.
5. Ozhegov S. I. *Slovar' russkogo yazyka* [Dictionary of the Russian language]. Moscow, Russkiy yazyk Publ., 1990. 921 p.
6. Rugacheva A. V. *Firma: institutsional'nyy i finansovyy mekhanizmy funktsionirovaniya: Diss. ... kand. ekon. nauk* [Firm: institutional and financial mechanisms of functioning: PhD. ec. sci. diss.]. St. Petersburg, 2010. 156 p.
7. Williamson O. E. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York, The Free Press, 1985. 450 p.

Поступила в редакцию 16.10.2014