Классификация трансформаций. Интеграционные трансформации.

Данный материал является материалом из книги «Слияния, поглощения и разделение компаний», Ю. Иванов., 2001 г. Издательства «Альпина Паблишер».

При создании предприятия и в первый период его деятельности затраты складываются только из двух компонент, поскольку налаженных связей у предприятия пока нет:

$$Z = Z_{\text{про}} + Z_{\text{нтр}}, \quad (4)$$

где

$Z_{\text{про}}$ – производственные затраты; $Z_{\text{нтр}}$ – непроизводственные трансакционные затраты.

Вместе с тем во всех трех случаях необходима реклама, поиск потребителей и поставщиков, налаживание связей с ними. Это требует высокого уровня трансакционных издержек. Успех нового предприятия в конечном итоге определится уровнем всех его затрат – производственных и непроизводственных трансакционных. Однако в зависимости от новизны продукта возможны три варианта поведения.

1. Идет создание или поиск нового рынка для нового продукта.

Конкурентов нет, сравнивать производственные издержки не с чем, трансакционные издержки направлены на создание рынка, их уровень высок. Общий уровень издержек должен покрываться ценой, которую готов заплатить потребитель за новый товар:

$$C_{\text{потребителя}} > (Z_{\text{про}} + Z_{\text{нтр}}).$$

2. Для усовершенствованного продукта создается модифицированный рынок.

Конкуренция осуществляется с предприятиями, выпускающими традиционные продукты. Производственные издержки в этом случае обычно выше, чем при первом варианте поведения предприятия, трансакционные издержки направлены на модифицирование

рынка, их уровень высок. Разница в общем уровне издержек должна покрываться приростом в цене, которую готов заплатить потребитель за усовершенствованный продукт:

$$\text{Цпотребителя} > ((\text{Зпро} + \text{Знтр}) - \text{Зпро конкурентов}).$$

3. Существующий продукт поступает на старый рынок.

Конкуренция осуществляется с фирмами, выпускающими традиционные продукты. Трансакционные издержки направлены на поиск потребителей и поставщиков, их уровень выше, чем у конкурентов (у фирм, давно работающих на рынке, трансакционные издержки стремятся к нулю). Трансакционные издержки должны компенсироваться уменьшением производственных издержек:

$$\text{Зпро} + \text{Знтр} \quad (7)$$

Р. Коуз справедливо считает, что величина трансакционных издержек является важнейшим фактором создания предприятий: «...использование механизма цен связано с определенными издержками. Фирма, внутри которой рыночный механизм заменен механизмом выработки и применения предписаний, избавлена от таких издержек (хотя, конечно, осуществляет затраты на управление, отличные от издержек использования механизмов рынка). Тем самым фирма как эмпирически фиксируемый феномен, как производственная организация возникает (и заменяет собой свободную куплю-продажу факторов производства) там, где нерыночный механизм эффективнее». Пример такого возникновения предприятия представлен на рис. 2.1.

В первом случае предприниматель покупал и перепродавал готовый товар, получая при этом определенную прибыль. Возникновение производственного предприятия и изготовление товара целесообразно в том случае, если цена сырья и изготовления товара будет ниже цены покупаемого готового товара, т.е.

$$\begin{array}{l} \text{Зпро} + \text{Знуп} + \quad \quad \quad \text{Знтр} \quad \quad \quad (8) \\ 2 \text{ случай} \quad \quad \quad 1 \text{ случай} \end{array}$$

При выборе структуры предприятия его учредители также обращают внимание на величину и структуру затрат. Простая структура и ad hoc-кратия ориентированы на минимизацию производственных затрат при малых объемах производства или услуг. Для простой структуры производственные затраты минимальны при неменяющемся рынке, а при изменениях резко возрастают (т.е. высока цена адаптации), а для

адhoc-кратии – наоборот (высока цена стабильности). Иначе обстоят дела в оболочечной фирме. Ее основными затратами являются транзакционные, которые она и минимизирует.

Заказать книгу можно **здесь**.