

Кафедра прикладной институциональной экономики

Курс «Институциональная экономика»

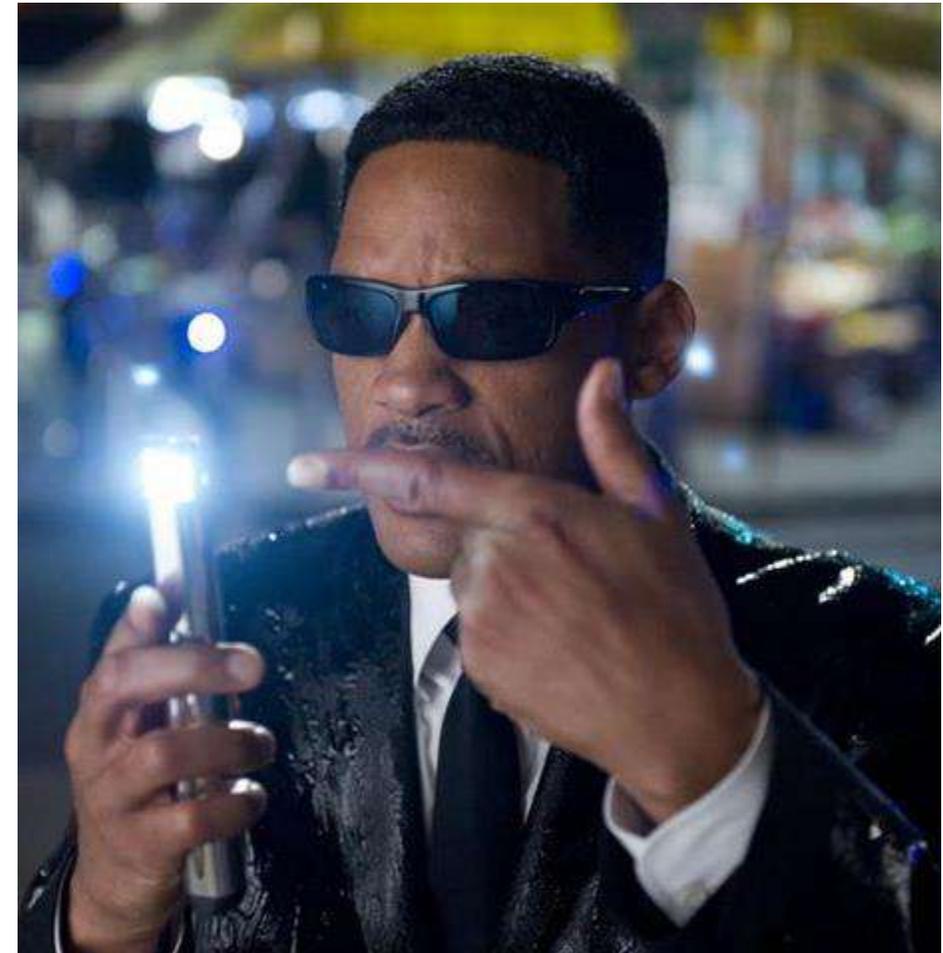
Экономический
факультет
МГУ
имени
М.В. Ломоносова

Семинар 5. Механизмы координации: рынки и иерархии

Александр Пахалов
pakhalov@gmail.com

Flashbacks

- Что такое внешние эффекты?
- Какие бывают внешние эффекты?
- Как можно интернализировать внешние эффекты? Что по этому поводу думал Пигу, а что – Коуз?
- Формулировка теоремы Коуза и ее практическое значение



Вопросы этого семинара

- Механизмы координации
- Базовые механизмы координации: рынок, иерархия, гибриды
- Классификация рынков и фирм
- Трансформация механизмов координации
- Гибридные механизмы координации
- Кейсы по выбору механизма координации

Механизмы координации

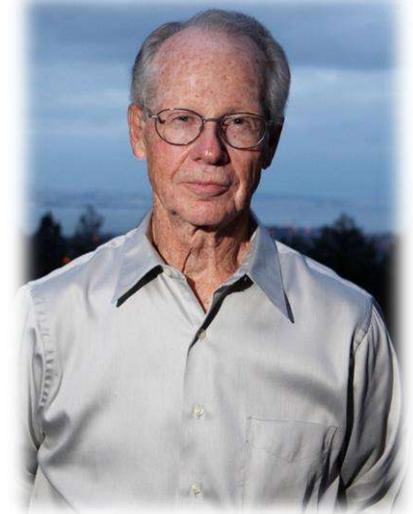
Механизмы координации – это механизмы регулирования процессов заключения и исполнения контрактов и трансакций, обеспечивающих надежность осуществления обмена

Механизмы координации – определенные типы взаимодействия индивидов в рамках институциональных структур

Три основных механизма координации в рамках нашего курса:

- 1. Рынок** - это множество симметричных избирательных обменов (трансакций сделки), пропорции в которых регулируются механизмом цен
- 2. Иерархия** – структура соподчинения индивидов, взаимодействие которых происходит посредством команд (трансакций управления), частный случай иерархии – фирма
- 3. Гибриды** – это целая совокупность различных механизмов координации, сочетающих признаки рынка и иерархии

«Вначале были рынки...»



Оливер Уильямсон
(р. 1932)

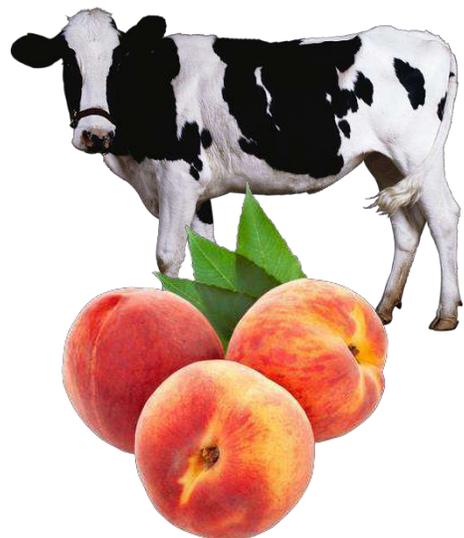
Виды рынков (классификация Ф. Броделя)

1. Открытый публичный рынок
2. Ремесленные лавки
3. Торговля вразнос
4. Ярмарка
5. Биржа
6. Универсальные магазины
7. Онлайн-торговля (интернет-магазин)



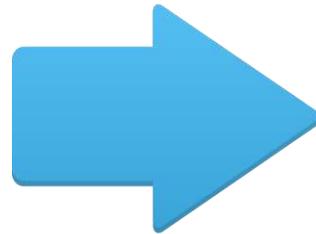
Фернан Бродель
(1902-1985)

На каких рынках продаются эти товары?



От рынка к иерархии

Переход от рыночного взаимодействия к иерархическому связан со специфичностью активов, регулярностью взаимодействия и транзакционными издержками



- С повышением степени **специфичности активов** издержки мониторинга и стимулирования оказываются меньше издержек, которые стороны понесут в случае разрыва отношений, следовательно предпочтительнее иерархия
- При долгосрочных **повторяющихся взаимодействиях** преимущества иерархии также очевидны: вместо очередных переговоров дается команда об изменении параметров производства
- Наконец, иерархия позволяет экономить на некоторых видах **транзакционных издержек**

Специфичность активов: разновидности

Специфичный актив – это актив, ценность которого в рамках определенной транзакции (определенного контрактного отношения) выше, чем при любом альтернативном использовании

Виды специфичности активов (классификация О.Уильямсона):

- Специфичность местоположения (трубопровод, проложенный к населенному пункту)
- Специфичность физических активов (оборудование, которое может быть использовано для выпуска только определенного вида продукции)
- Специфичность человеческих активов (особые навыки и знания, которые могут быть полностью использованы только на данном рабочем месте)
- Специфичность цели (целевые инвестиции, осуществленные, чтобы удовлетворить спрос конкретного покупателя)
- Временная специфичность (для непрерывных производств ценность сырья, поставленного в срок выше, чем ценность того же сырья, поставленного с существенной задержкой)
- Специфичность торговой марки (ценность узнаваемости и репутации бренда)

Количественная оценка специфичности актива:

$$A = \frac{V - V_{alt}}{V}$$

V – выгода от наилучшего возможного использования актива

V_{alt} – выгода от наилучшего из альтернативных вариантов использования

Пример. Вы нарисовали по заказу своего друга Армена его портрет. Заказчик готов купить у Вас его за 10 тысяч рублей. На открытом рынке стоимость такого портрета не превышает 500 рублей, потому что никто не знает человека, изображенного на картине, а художественные свойства рисунка невелики. Оцените специфичность данного актива (портрета).

Ответ: 0,95 (или 95%)

Формула! O_o



Внутрифирменные правомочия и центральный агент

Право управления фирмой делится на пять правомочий:

1. ...на остаточный доход
2. ...определять направление использования ресурсов и контролировать работу членов фирмы
3. ...заключать договора со всеми остальными собственниками ресурсов
4. ...изменения членства
5. ...передачи всех правомочий сразу и каждого в отдельности

Роль **центрального агента** предполагает объединение пяти ключевых правомочий. В сравнительно малых иерархических структурах эту функцию выполняет руководитель (часто он же собственник), но по мере роста иерархии часть правомочий может передаваться на более низкие уровни (в случае конфликта конечное решение принимается на верхнем уровне)

Наличие центрального агента позволяет снижать трансакционные издержки внутри иерархии (в частности, издержки поиска контрагентов и их оценки, издержки ведения переговоров с собственниками ресурсов)



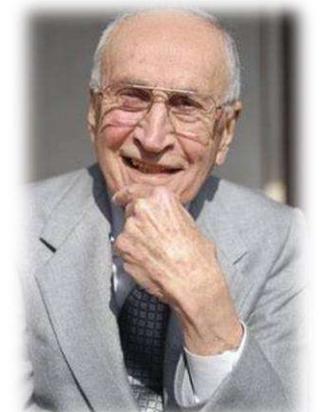
Виды фирм (классификация Г. Демсеца и А. Алчиана)

На основе пяти правомочий Демсец и Алчиан выделили семь типов фирм:

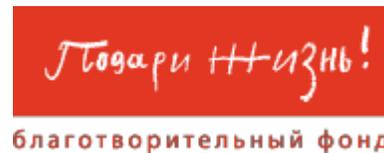
1. Частнопредпринимательская фирма
2. Партнерство
3. Фирма, управляемая коллективом (*кооператив*)
4. Неприбыльная (*некоммерческая*) фирма
5. Государственная фирма
6. Регулируемая фирма
7. Открытая корпорация



Гарольд Демсец
(р. 1930)



Армен Алчиан
(1914-2013)



Частнопредпринимательская фирма

Особенности:

- Один индивид (собственник фирмы, предприниматель) обладает всеми пятью правомочиями управления фирмой
- Функции собственности и управления объединены и сосредоточены в одних руках
- Мощная мотивация собственника-управляющего

Проблемы:

- Существенные риски оппортунизма со стороны остальных сотрудников фирмы
- Трудности с привлечением внешнего финансирования
- Персональные риски, в том числе ограниченность когнитивных, временных и финансовых ресурсов собственника-управляющего
- Небольшой размер и низкая диверсификация (как правило)



Партнерство

Особенности:

- Совокупность пяти правомочий управления принадлежит не одному, а нескольким индивидам (партнерам), каждый из которых владеет *специфическим ресурсом*
- Реализация правомочий каждым из индивидов проходит по согласованию с партнером
- Право на остаточный доход принимает форму участия в прибыли
- Возможности для роста и диверсификации

Проблемы:

- Проблема безбилетника
- Сложности определения вклада каждого партнера в полученный результат
- Достаточно высокие издержки принятия решений



Фирма, управляемая коллективом (кооператив)

Особенности:

- Правомочия управления принадлежат всем сотрудникам фирмам – собственникам *как специфических ресурсов, так и ресурсов общего назначения*
- Агенты реализуют свои правомочия только во время действия трудового договора
- Эффективное функционирование в случае наличия общей системы ценностей и правил

Проблемы:

- Проблема безбилетника и коллективного отлынивания
- Достаточно высокие издержки принятия решений
- Короткий горизонт планирования (распределение прибыли вероятнее, чем реинвестирование)
- Входные барьеры для новых сотрудников



Неприбыльная (некоммерческая) фирма

Особенности:

- Отсутствие правомочия на остаточный доход – он не распределяется между участниками фирмы
- Правомочие контроля распределено между участниками фирмы, либо передано внешнему управляющему
- Персонализация отношений и постоянство состава участников как специфический актив

Проблемы:

- Проблемы с мотивацией членов фирмы в условиях отсутствия права на остаточный доход
- Риск оппортунизма со стороны управляющего



Государственная фирма

Особенности:

- Собственник фирмы – *государство*
- Размытые правомочие контроля и правомочие на остаточный доход
- Многоуровневое делегирование правомочий
- Непосредственные управляющие и сотрудники фирмы не могут передавать свои правомочия иным лицам

Проблемы:

- Затрудненность создания стимулов
- Конфликт интересов участников иерархии
- Нехватка внешней оценки эффективности действий управляющих



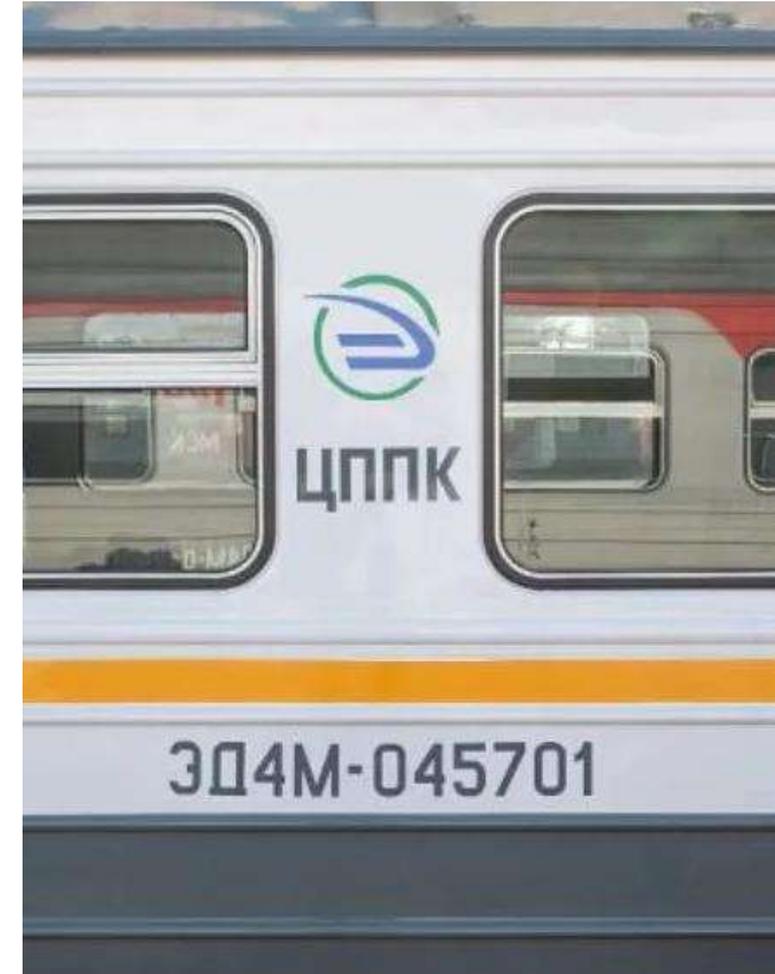
Регулируемая фирма

Особенности:

- Собственник фирмы может быть *частным лицом*, но ее деятельность регулируется государством или специализированным контрольным органом
- Регулирование вводится для ограничения возможности злоупотребления доминирующим положением, а также для решения проблемы внешних эффектов
- Ограниченные полномочия собственников и управляющих на остаточный доход и контроль (также могут быть ограничены и другие полномочия)

Проблемы:

- Ослабление стимулов у собственников
- Возможные злоупотребления со стороны регулятора или захват регулирующего органа



Открытая корпорация

Особенности:

- Ограниченная ответственность собственников (акционеров), между которыми «распыляется» правомочие на остаточный доход
- Правомочие контроля реализуется акционерами только в отношении топ-менеджеров
- Остальные правомочия в значительной степени передаются менеджерам (управляющим)
- Широкий временной горизонт, легкость привлечения внешнего финансирования
- Наличие внешних механизмов контроля

Проблемы:

- Проблема безбилетников у собственников
- Высокие издержки принятия решений
- Возможный конфликт интересов



Рост фирмы через вертикальную интеграцию

Три вида вертикальной интеграции:

1. Интеграция со стадией сбыта
2. Интеграция с поставщиками ресурсов
3. Интеграция с поставщиками компонентов

Вертикальной интеграции способствуют специфичность активов (*Уильямсон*) и экономия на трансакционных издержках (*Коуз*)

Получается, что слияния и поглощения могли бы происходить вплоть до появления во всех отраслях огромных вертикально интегрированных фирм. Но так не происходит...

Значит, есть предел роста иерархии?



Пределы роста фирмы



Рональд Коуз
(1910-2013)

«Иерархия перестает расти, когда рентабельность дополнительной транзакции, осуществляемой внутри иерархии, становится ниже рыночной»

P. Коуз

- *По мере расширения и диверсификации производства, увеличения объема осуществляемых транзакций с внешней средой, центральный агент может оказаться неспособным направлять использование факторов производства наилучшим образом (тем более он ограниченно рационален)*
- *Чем больше уровней в иерархии, тем, при прочих равных, более возможно искажение и запаздывание информации; также при увеличении уровней иерархии сложнее доводить до сведения подчиненных приказы высшего руководства*

Кейс «Стальная интеграция»



Одним из примеров вертикальной интеграции в XIX веке часто называют металлургическую компанию Carnegie Steel Company, которая контролировала железорудные шахты (основной источник сырья для металлургии), угольные шахты (основной источник топлива для металлургии), железные дороги между этими предприятиями и собственно сталелитейные заводы. Как можно объяснить поведение компании с точки зрения институциональной экономики, какие плюсы и минусы для собственников всех указанных активов возникают при создании такой обширной организации?

Кейс «Хорошие кадры»



Многие представители российской промышленности жалуются на недостаток инженерно-технических кадров. Но решению этой проблемы могут способствовать сами компании путем спонсирования профильных программ подготовки в местных вузах или же путем создания собственных внутренних корпоративных программ подготовки для сотрудников компании. Какая из этих институциональных альтернатив более выгодна для промышленной компании и для нанимаемых ею специалистов? Может ли выбор быть связан с характеристиками знаний и навыков, необходимых для конкретной промышленной компании?

Кейс «Nestle»



Компания "Nestle" - один из мировых лидеров в производстве капсульного кофе. Двумя наиболее значимыми брендами компании в этом сегменте являются Nescafe Dolce Gusto и Nespresso. Производитель по-разному преподносит эти два бренда на рынке: если Nespresso позиционируется в качестве премиального бренда для самой требовательной аудитории, то Dolce Gusto позиционируется как доступный продукт преимущественно для молодежной аудитории. Каналы дистрибуции этих двух брендов также различаются: если капсулы Nespresso продаются в монобрендовых бутиках, принадлежащих Nestle, то приобрести Dolce Gusto можно в любом супермаркете. С чем может быть связана разная политика компании в отношении организации продаж этих двух брендов? Предложите максимально полное объяснение с использованием теоретических особенностей выбора механизма координации.