



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Организация межфирменных отношений на потребительских рынках

Вадим Радаев

Конференция АНЦЭА

**«Экономический облик России в середине 2020-х
годов: взгляд экспертов»**

(7 октября 2016 г.)

Исходные вопросы



Как формируются
новые правила?





Как трансформируется
отраслевой рынок?





Как выстраиваются
межфирменные
отношения?



Заключение договора как стратегическое взаимодействие



Инструменты

Два типа рыночного обмена

Трансакционный обмен

- **Дискретные контракты**
- **Краткосрочные ориентации**
- **Деперсонализированные связи**
- **Максимально специфицированные обязательства**
- **Инвестиции в общие активы**
- **Легкое переключение между партнерами**

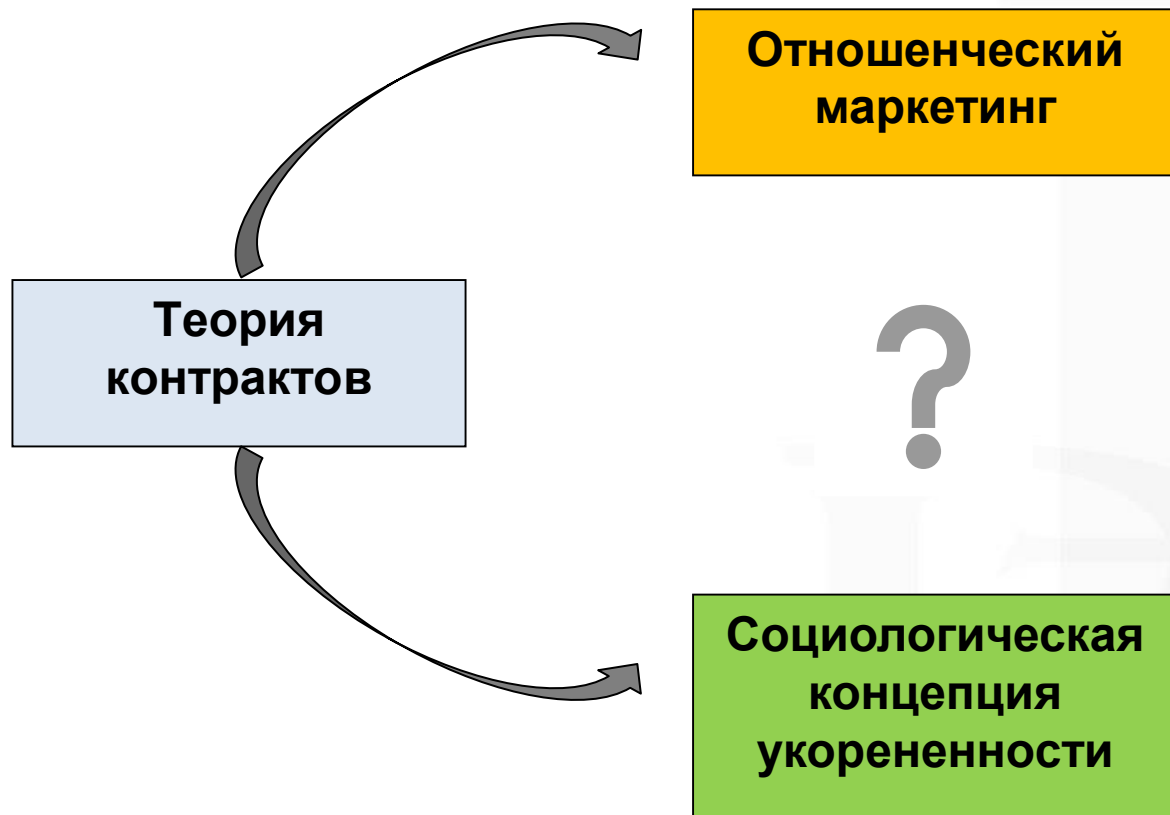
Отношенческий обмен

- **Возобновляющиеся контракты**
- **Долгосрочные ориентации**
- **Важность идентичности партнера**
- **Постоянная взаимная подстройка**
- **Инвестиции в специфические активы**
- **Полагание на будущее сотрудничество**

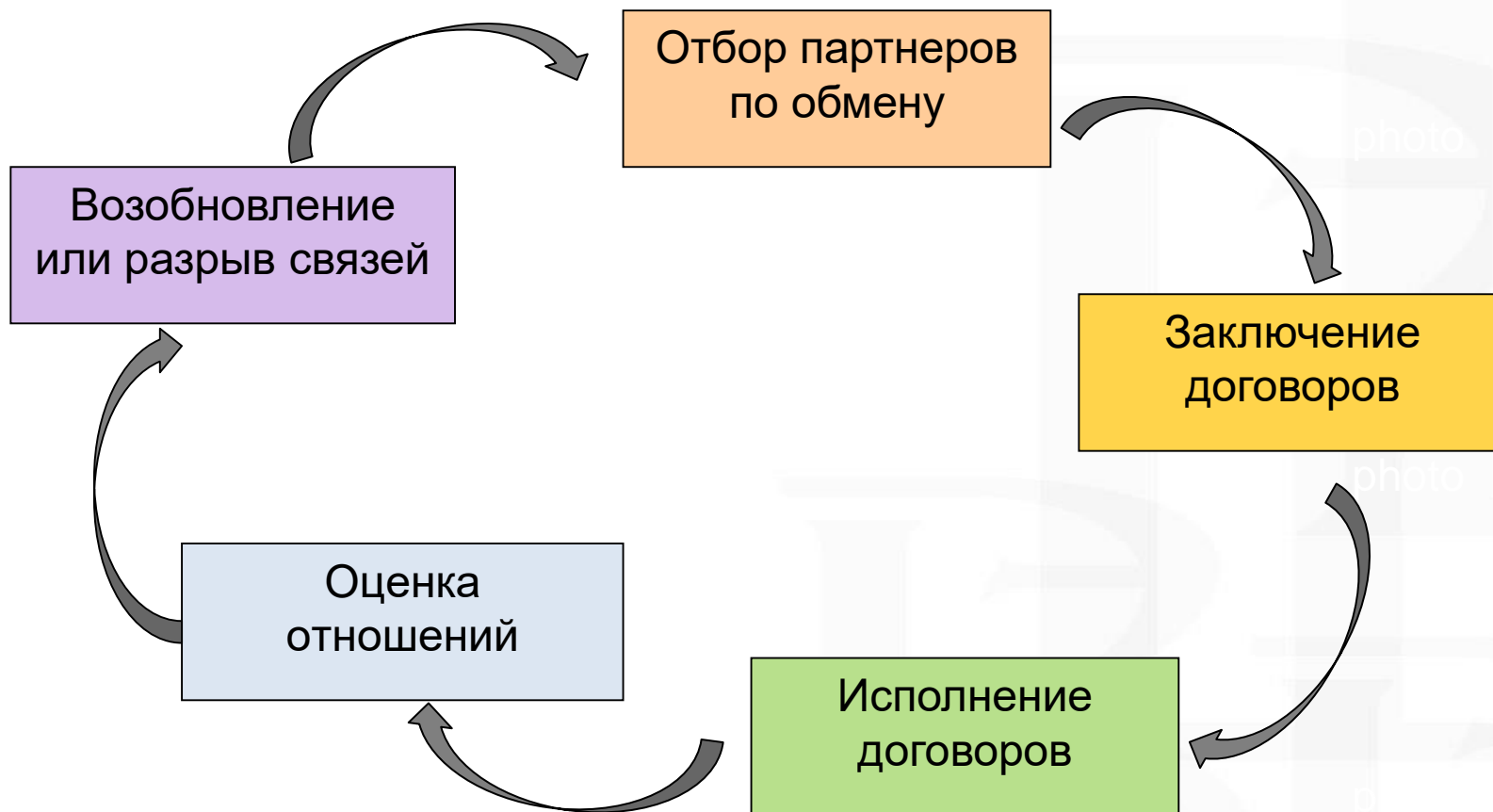
[Macneil 1978, 1980; Williamson 1985]



Эволюция теории: параллельное развитие смежных направлений



Разделение фаз годового контрактного цикла



Операционализация

Фаза обмена	Отношенческий элемент обмена	Измеритель
Выбор партнеров по обмену	При выборе партнеров используются отношенческие критерии: успешный прошлый опыт, хорошие личные связи, гибкость партнера и возможность договариваться	0 — перечисленные отношенческие критерии не используются 1 — используется хотя бы один отношенческий критерий
Заключение договоров	Использование вертикальных ограничивающих контрактов с крупными или мелкими партнерами: маркетинговые или/и бонусные платежи	0 — нет частого применения таких платежей 1 — часто применяется хотя бы один из видов платежей
Исполнение договоров	Наличие инвестиций в специфичные отношенческие активы и поддержка партнеров: обмен информацией, интеграция ИКТ, помощь в разрешении проблем	0 — никакой поддержки партнерам не оказывается; 1 — оказывается хотя бы одна из форм поддержки
Оценивание отношений	Восприятие отношений с партнерами как конфликтных, нейтральных или кооперативных	0 — нейтральные или конфликтные; 1 — кооперативные
Возобновление или разрыв отношений	Наличие невозобновленных контрактов с партнерами по итогам последнего года	0 — есть невозобновленные договоры; 1 — такие договоры отсутствуют



Данные: серия опросов НИУ ВШЭ

- Опросы менеджеров розничных сетей и компаний-поставщиков (включая производителей и дистрибуторов)
- Ноябрь – декабрь 2007 г. – 501 менеджер
- Ноябрь – декабрь 2010 г. – 512 менеджеров
- Ноябрь – декабрь 2013 г. – 843 менеджера
- 5 городов России с развитой сетевой торговлей (Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Тюмень)
- Три потребительских рынка:
 - торговля продовольственными товарами – 75%
 - торговля бытовой техникой и электроникой – 25%
 - в 2013 г. добавлена торговля изделиями легкой промышленности (более 200 респондентов)



Некоторые выводы

Отношенческий обмен широко распространен, но не преобладает

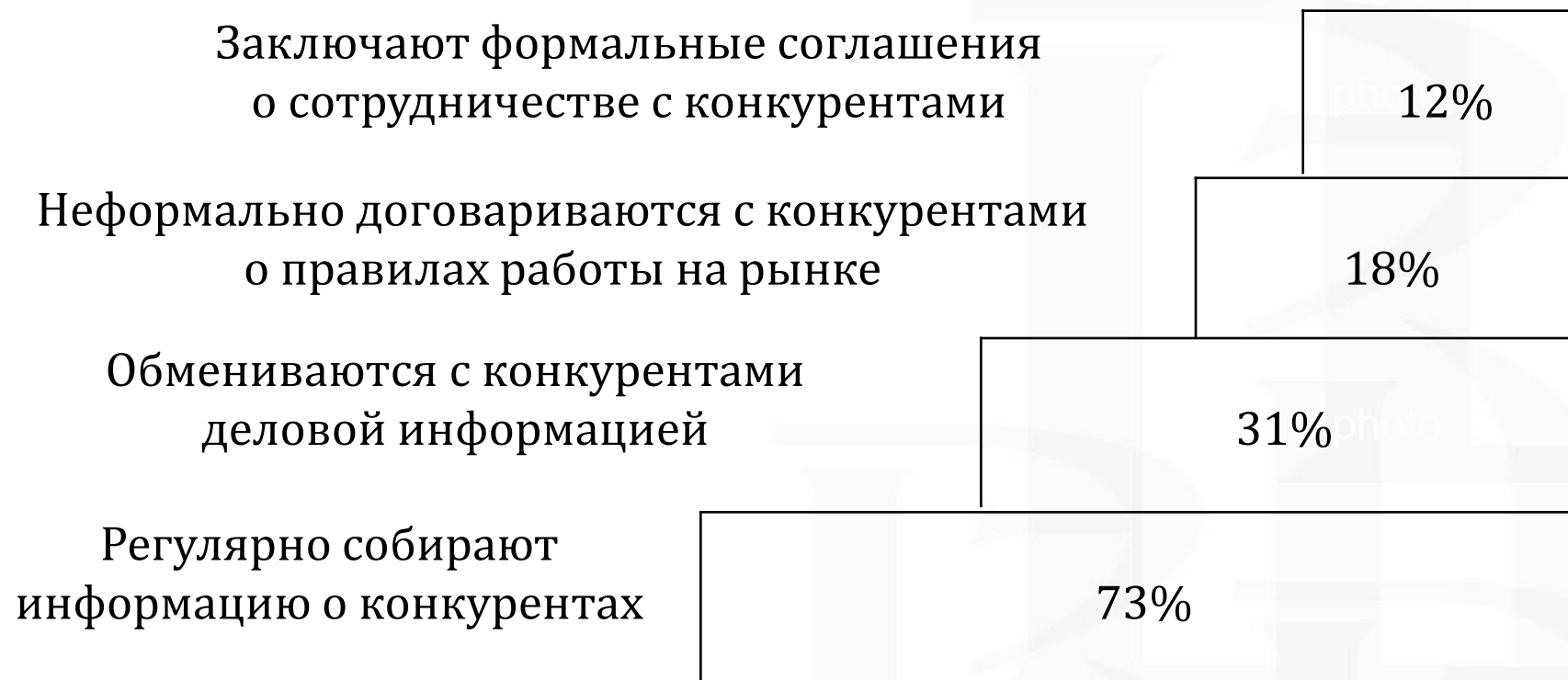
- Большинство участников рынка вовлечены в смешанные (гибридные) формы обмена
- Отношенческий обмен (не) возникает из серии последовательных и относительно независимых выборов
- Выбор между типами обмена экономически обусловлен и социально укоренен

Факторы отношенческого обмена

	Выборка в целом	Продовольст- венный сектор	Ритейлеры	Поставщики
Поставщики/Ритейлеры	.874*** (.120)	.864*** (.135)		
Продовольственный сектор	-.324* (.150)		-.312 (.199)	-.361 (.240)
Доля брендованных товаров	.004* (.002)	.004* (.002)	.006* (.003)	.002 (.003)
Размер компании	-.118 (.122)	-.081 (.140)	-.181 (.171)	.032 (.194)
Доля долгосрочных партнеров	.008*** (.002)	.008*** (.002)	.010*** (.003)	.005* (.003)
Частота контактов при исполнении договора	.075*** (.013)	.075*** (.014)	.097*** (.019)	.054** (.017)
Константа	1.823*** (.279)	1.393*** (.247)	1.593*** (.407)	2.867*** (.394)
R2	.303	.308	.258	.121
N	323	253	177	146

Примечание: в скобках стандартная ошибка; $p < .05$; ** $p < .01$; *** $p < .001$.

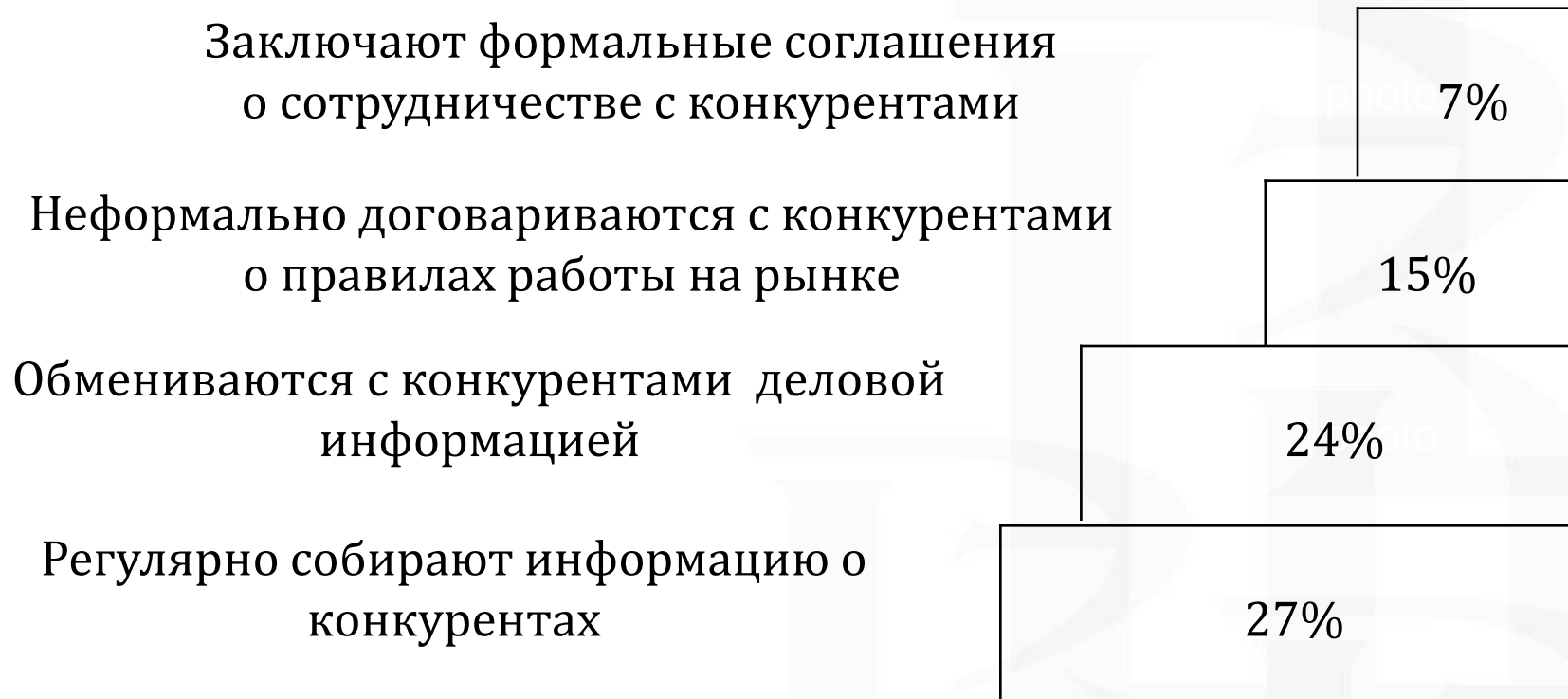
Существуют множественные социальные связи между прямыми конкурентами



Источник: ЛЭСИ НИУ ВШЭ, 2007



Существуют множественные социальные связи между прямыми конкурентами??



Источник: ЛЭСИ НИУ ВШЭ, 2013



Уровень конфликтности межфирменных отношений высок

	Оценки ритейлеров	Оценки поставщиков
Были конфликты с партнёрами за последние два-три года	54	70
Партнёры нарушали сроки оплаты (ритейлеры) или поставки (поставщики)	75	80
в том числе часто	14	30
Доля партнёров, работающих с нарушением обязательств (в среднем)	40	45

Источник: ЛЭСИ НИУ ВШЭ, 2007



Политический контекст

Принятие Закона о торговле (2009 г.) как административная реакция на рыночные конфликты

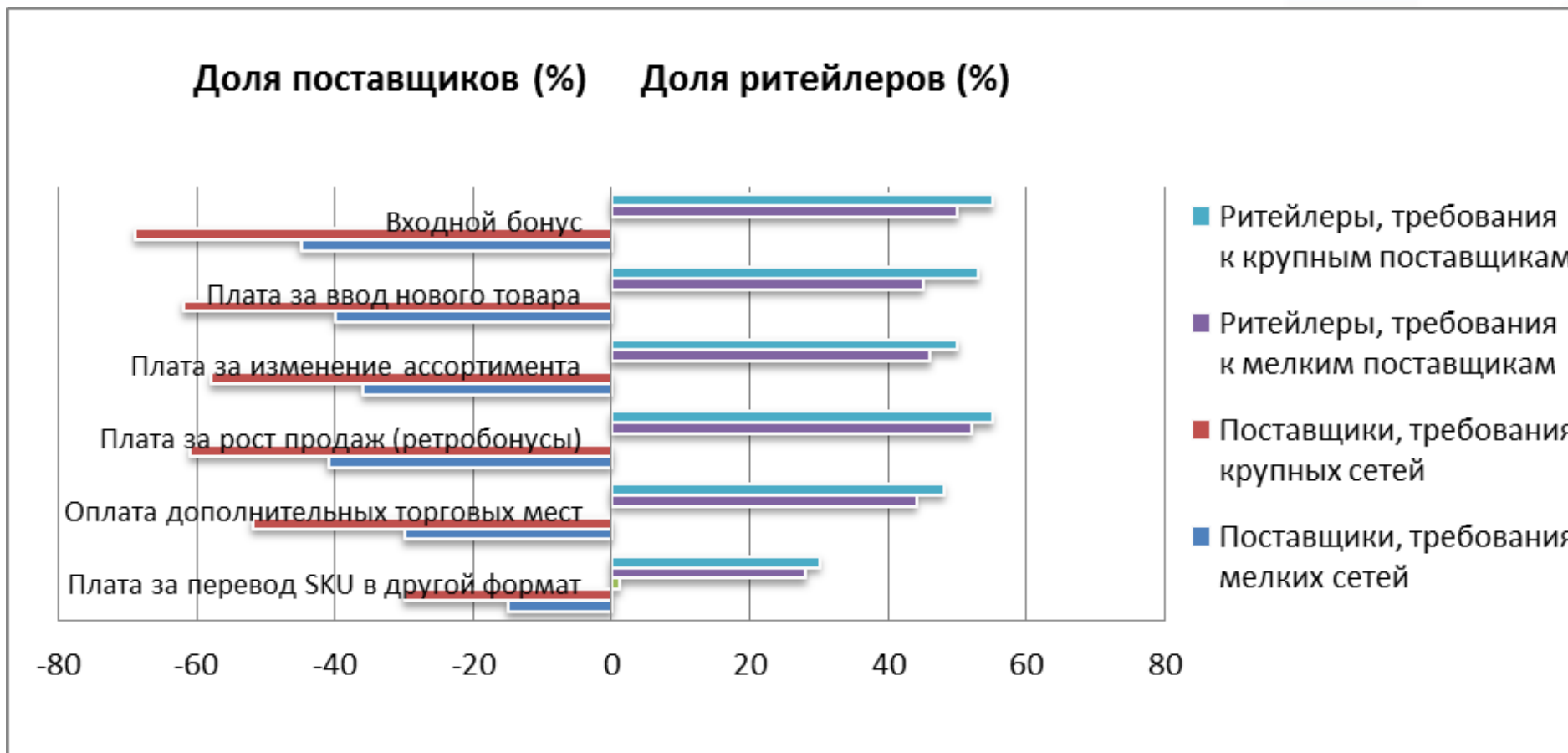
- ограничение маркетинговых и бонусных платежей
- фиксация предельных отсрочек платежа за поставленный товар
- ограничение территориальной экспансии торговых сетей
- введение госрегулирования торговых цен на социально значимые товары

Специфика Закона о торговле

- Создание отраслевого прецедента
- Вмешательство в наиболее конкурентную и приватизированную отрасль
- Административное вмешательство в гражданско-правовые отношения
- Главный регулятор – ФАС как орган «либерального принуждения к рынку»
- Общий контекст:
 - Rise of regulatory state (Glaeser and Shleifer, 2003)
 - Neoliberal politics produced new regulatory institutions (Vogel, 1996; Braithwaite, 2008)

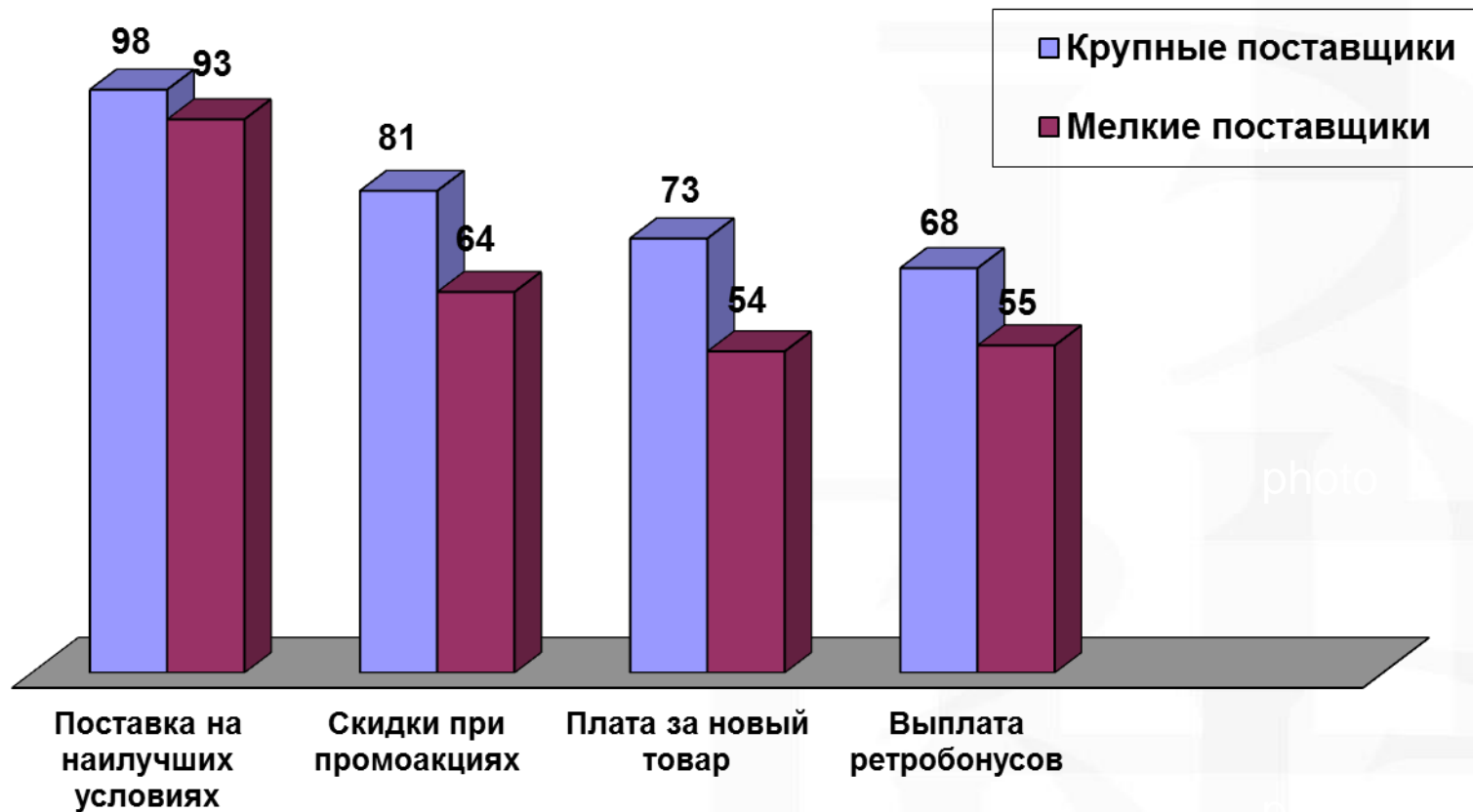
Оценка ситуации

Платят не все, платежи в разной степени распространены, крупные сети требуют чаще



Наличие бонусных требований, предъявляемых крупным и мелким поставщикам крупными и мелкими розничными сетями (по оценкам 249 поставщиков и 252 ритейлеров)

Дополнительные требования к крупным поставщикам предъявляются чаще, чем к мелким



Распространенность дополнительных договорных условий (оценки 229 поставщиков, %).

Источник: ЛЭСИ НИУ ВШЭ, 2010

Неисполнение договоров – намного более важная причина конфликтов, чем платежи поставщиков торговым сетям

	Ритейлеры	Поставщики
Бонусные требования ритейлеров	.163** (.055)	.104* (.048)
Невыполнение сроков поставки (поставщики) или оплаты (ритейлеры)		
Иногда	1.810*** (.434)	1.828*** (.461)
Часто	2.596*** (.590)	3.597*** (.633)
Продовольственный сектор	-.379 (.366)	-.100 (.469)
Иностранные/отечественные фирмы	-.296 (.458)	
Размер компании (крупные)	-.330 (.339)	-.357 (.375)
Производитель/дистрибутор		.257 (.372)
Константа	-1.564** (.530)	
R2	.269	.400
N	223	211

Оценка регулирующего воздействия Закона о торговле

Условия заключения договоров поставки в краткосрочном периоде после принятия Закона почти не изменились

	Оценки поставщиков 2010/2007	Оценки ритейлеров 2010/2007
<i>С крупными партнерами</i>		
Стали проще	5%	12%
Остались без изменений	75%	81%
Стали сложнее	20%	7%
<i>С мелкими партнерами</i>		
Стали проще	15%	15%
Остались без изменений	76%	80%
Стали сложнее	9%	5%

Источник: ЛЭСИ НИУ ВШЭ, 2010

В среднесрочном периоде ситуация не улучшилась

	Оценки поставщиков		Оценки ритейлеров	
	2010/2007	2013/2010	2010/2007	2013/2010
<i>С крупными партнерами</i>				
Стали проще	5%	11%	11%	10%
Остались без изменений	75%	58%	82%	78%
Стали сложнее	20%	31%	7%	12%
<i>С мелкими партнерами</i>				
Стали проще	14%	13%	15%	12%
Остались без изменений	77%	69%	78%	81%
Стали сложнее	9%	18%	7%	7%

Источник: ЛЭСИ НИУ ВШЭ, 2010, 2013



Закон на отношения большинства торговых сетей и поставщиков не повлиял

	Оценки поставщиков		Оценки ритейлеров	
	2010	2013	2010	2013
Скорее, негативно повлиял	10%	21%	7%	17%
Никак не повлиял	79%	68%	73%	71%
Скорее, позитивно повлиял	11%	11%	20%	12%
Всего	100	100	100	100

Источник: ЛЭСИ НИУ ВШЭ, 2010, 2013

Ситуация в продовольственном и непродовольственном секторах не различается

	Продовольственные товары	Бытовая техника и электроника	Изделия легкой промышленности
<i>С крупными партнерами</i>			
Стали проще	11	14	9
Остались без изменений	58	60	62
Стали сложнее	31	26	29
Всего	100	100	100
<i>С мелкими партнерами</i>			
Стали проще	13	6	4
Остались без изменений	69	73	71
Стали сложнее	18	21	25
Всего	100	100	100

Источник: ЛЭСИ НИУ ВШЭ, 2013





Выросли административные издержки участников рынка

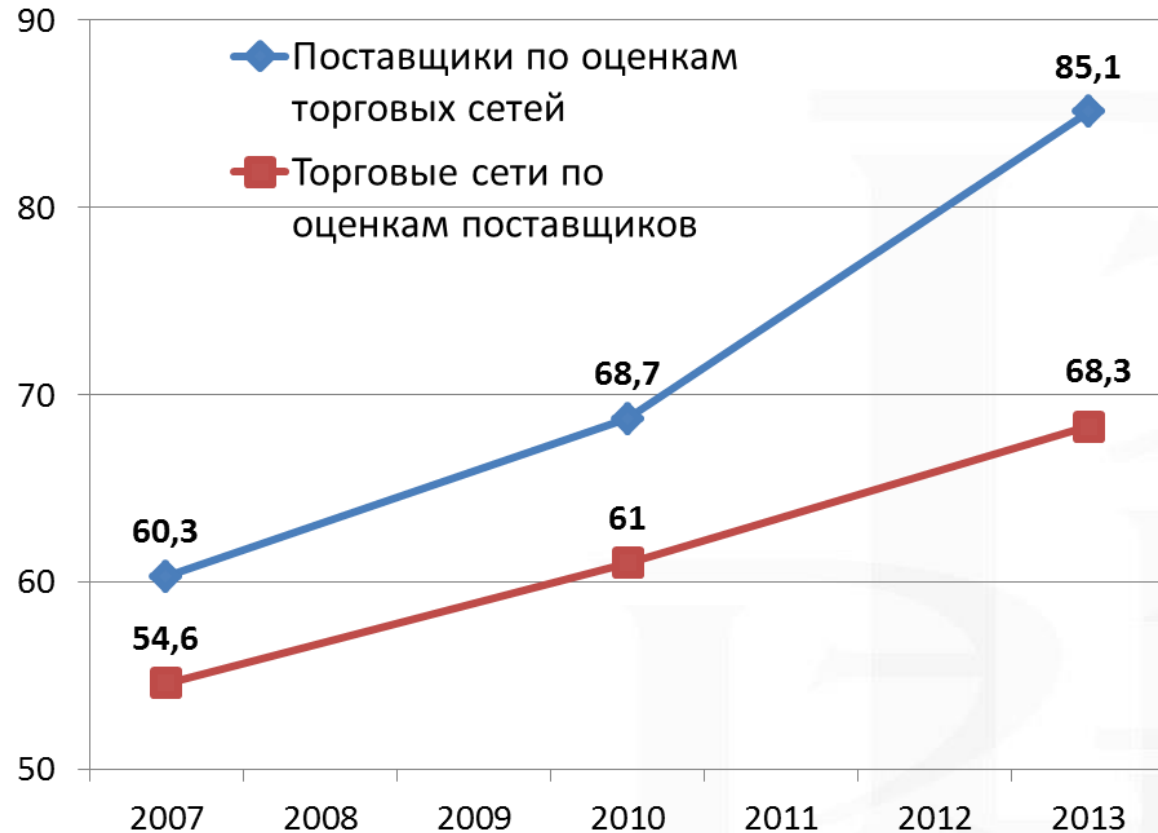
	2010	2011	2012
Число дел, возбужденных ФАС против хозяйствующих субъектов	128	220	171
Доля дел, возбужденных по инициативе ФАС, %	93	90	89
Число решений о наличии нарушений ФЗ о торговле хозяйствующими субъектами	97	141	124
Число предписаний, выданных УФАС России	47	116	91
Число наложенных штрафов	-	59	119
Сумма наложенных штрафов (тыс. руб.)		31296	141800

Рассчитано по данным ФАС России



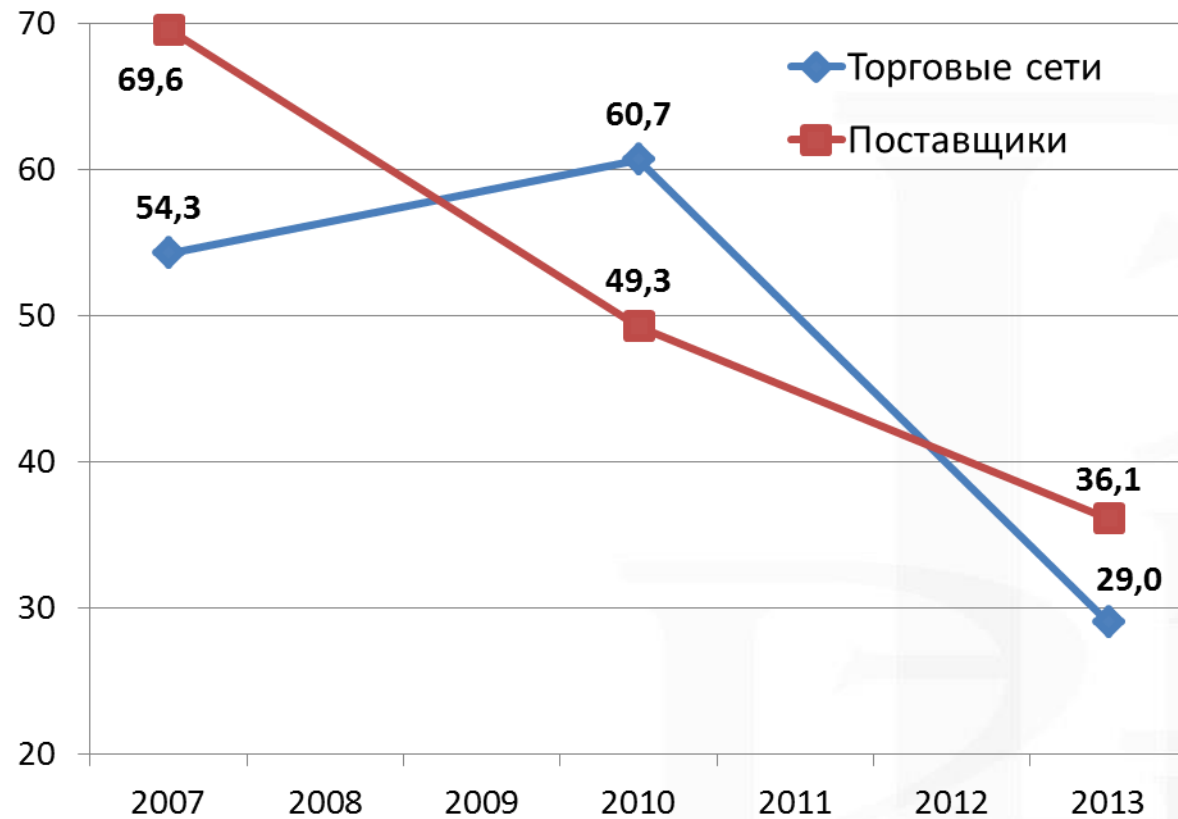
Эволюция межфирменных отношений

Доля эффективно и добросовестно работающих компаний повышается



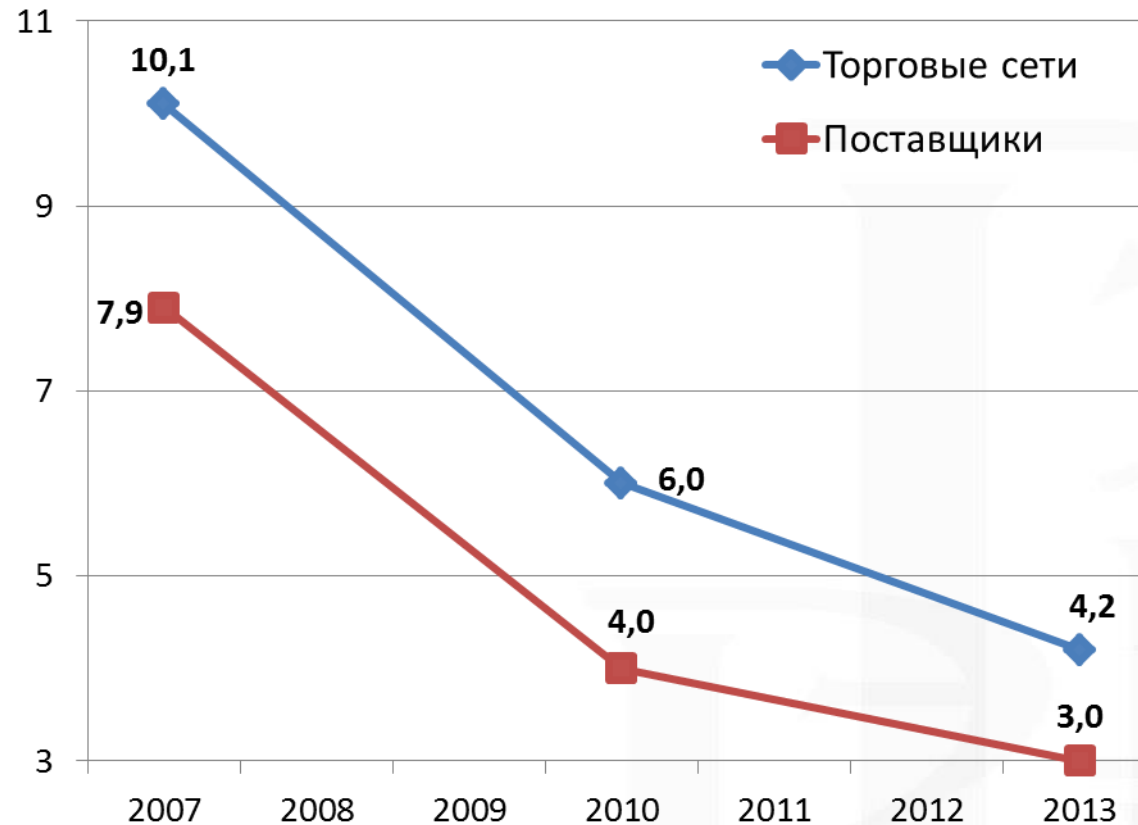
Доля компаний, работающих без нарушения договорных обязательств в сфере продовольственных товаров (2007, 2010 и 2013 гг.), %

Доля компаний, сталкивающихся с конфликтами в договорных отношениях, снижается



Сталкивались с конфликтами при заключении или исполнении договоров поставки в сфере продовольственных товаров (2007, 2010 и 2013 гг.), %

Повышается устойчивость договорных отношений (снижается доля невозобновленных договоров)



Доля партнеров, с которыми не возобновлены контракты по итогам года, предшествовавшего опросу, по оценкам участников рынка продовольственных товаров, %



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Спасибо за внимание

radaev@hse.ru

