

Платформенные механизмы управления транзакциями

Научный руководитель – Аузан Александр Александрович

Гелисханов Ислам Зелимханович

Аспирант

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Экономический факультет, Москва, Россия
E-mail: stcspec@gmail.com

В последние десятилетия организации, использующие цифровые платформенные механизмы управления, трансформируют целые отрасли экономики и занимают прочные лидерские позиции в глобальном рейтинге крупнейших мировых компаний. Зачастую они становятся своеобразными «полюсами» или лидерами роста, инноваций и конкуренции как в отдельных национальных экономиках, так и в глобальной экономике в целом.

Цифровые платформы могут обеспечивать снижение для ее участников транзакционных издержек, раскрывая источники для новых форм взаимодействия, обмена и создания стоимости, в том числе вовлекая в экономическую деятельность недоиспользованные материальные, человеческие и иные ресурсы и активы. Например, платформенные компании Uber и Lyft капитализируют личный автотранспорт и свободное время участников, AirBnB и HomeAway свободные жилые помещения домохозяйств [2].

По характеру обмена и взаимодействия платформы предлагается классифицировать на транзакционные (в случае осуществления транзакций в рамках платформы) и нетранзакционные (в случае осуществления нетранзакционного обмена).

Одной из основных целей управления платформами является повышение рыночной силы платформы и достижение платформенного лидерства.

В качестве механизмов управления платформами могут выполняться ряд функций [3], включая:

- обеспечение алгоритмизированного свода заинтересованных в обмене и взаимодействии групп пользователей (например, спроса и предложения);
- реализация посреднической функции между двумя или несколькими сторонами участников (рынками);
- создание положительных сетевых эффектов посредством реализации платформенных ценовых стратегий и увеличения ассортимента продукции или услуг на стороне предложения;
- содействие информационному обмену между участниками платформы;
- повышение уровня доверия между участниками платформы за счет использования различных платформенных механизмов;
- управление контрактными отношениями между участниками;
- предоставление страховых и иных гарантий для обмена;
- администрирование платежей и многие другие.

Таким образом, владелец платформы выполняет роль регулятора, обеспечивая необходимое доверие к экосистеме платформы и пытаясь привлечь и удержать за собой пользователей [4], в том числе путем повышения издержек переключения.

С учетом того, что основная ценность платформы заключается в количестве участников платформы (поставщиков, потребителей, комплементоров и др.) и объемах осуществляемого обмена (взаимодействия) между ними, владельцы платформы ориентированы на поиск оптимальных стратегий управления, направленных на достижение на первом этапе

«критической массы» пользователей и далее на обеспечение устойчивого и эффективного роста уровня платформенных обменов и взаимодействий.

«Самоусиливающаяся» динамика роста платформенных сетей зачастую может приобретать на практике экспоненциальный характер и приводить к ситуации «победитель получает все» с захватом всего или большей части рынка вплоть до обретения статуса монопольного игрока на долгосрочный период.

Одновременно с ростом количества пользователей и уровня платформенных обменов владельцам платформы приходится решать проблемы, связанные с экономической эффективностью платформенной компании, развитием и внедрением инноваций, «информационным захламливанием» и др.

Как известно из теории транзакционных издержек, одним из основных факторов минимизации транзакционных издержек является выбор оптимальной формы (механизма) управления транзакциями исходя из их специфических характеристик, таких как частота осуществления транзакций, специфичность активов и уровень неопределенности [1,5].

В связи с этим следует отметить, что в части транзакционных платформ эффективность их механизмов управления заключается в формировании такой структуры управления, которая обеспечит более высокий уровень частоты транзакции с учетом специфичности платформенных активов и уровня неопределенности.

Как показывают результаты исследования, в большинстве случаев встречаются гибридные механизмы платформенного управления, при этом в зависимости от значений характеристик транзакций происходит трансформация либо в сторону более рыночных механизмов, либо в сторону более интегрированных.

При этом в рамках исследования сделан вывод, что широкое распространение в среднесрочной и долгосрочной перспективе получают более интегрированные модели управления, агрегирующие конкурентные преимущества как платформенных, так классических механизмов управления транзакциями.

Источники и литература

- 1) Аузан А.А. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория. Москва: Проспект, 2019.
- 2) Гелисханов И.З. Институциональный подход к исследованию цифровых платформ // Международная ежегодная научная конференция "Ломоносовские чтения-2019". Секция экономических наук. Экономические отношения в условиях цифровой трансформации: сборник тезисов выступлений. М: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2019. Т. 1. С. 224–226.
- 3) Geliskhanov I.Z., Yudina T.N. Digital platform: A new economic institution // Quality Access to Success. 2018. Vol. 19, No S2. P. 20–26.
- 4) Varian H., Shapiro C. Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy. HBS Press, Boston, MA. 1999.
- 5) Шаститко А.Е., Маркова О.А. Агрегаторы вокруг нас: новая реальность и подходы к исследованию // Общественные науки и современность, 2017. № 4. С. 5-15.