

Дисциплина «Управленческая экономика»
Эссе на тему: «Трансакционные издержки: идентификация и использование в управлении»

ФИО _____
Группа студента: _____

Трансакционные издержки - это ценность ресурсов, затрачиваемых на осуществление транзакции. Основными видами трансакционных издержек являются: издержки поиска, издержки сделки, издержки получения, издержки ведения переговоров и заключения контракта, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки измерения, издержки оппортунистического поведения (издержки, связанные с уклонением от выполнения принятых обязательств).[3] Применительно к рынку электронной коммерции, наиболее популярными являются: издержки поиска, издержки сделки, издержки получения, издержки измерения.

Издержки поиска- это такие издержки, которые могут включать затраты на поиск информации, сравнение товаров друг с другом, детальное изучение выбранного товара, пробу товара и т.д.

Издержки сделки- это издержки, связанные с переговорами в условиях покупки (например, ожидание ответа менеджера после заказа), процесс совершения оплаты товара (онлайн или офлайн) и прочее.

Издержки получения- это издержки на ожидание доставки товара.

Издержки измерения- измерения свойств благ производятся до их приобретения (ex ante) и после их приобретения (ex post). Оценки, полученные ex ante, влияют на выбор покупателем объема приобретаемого блага. В случае отказа от покупки этот объем равен нулю. Оценки, полученные ex post, влияют на выбор покупателем объема дальнейшего потребления этого блага.[2]

Трансакционные издержки оказывают непосредственное воздействие на принятие решений в повседневной жизни. На примере издержек поиска, потребитель в сети Интернет может рассматривать интересующий товар по различным ценам, затрачивая при этом не мало времени. Покупатель последовательно опрашивает продавцов относительно запрашиваемой цены, и с увеличением числа опрошенных продавцов (интернет-магазинов) известная ему минимальная цена уменьшается. Экономия, достигнутая в результате поиска, равна разности исходной и минимальной цен, умноженной на объем приобретаемого товара. Выгода, полученная в результате поиска, равна разности величины экономии и издержек поиска. Оптимальный объем поиска, или оптимальное число опрашиваемых продавцов, соответствует максимальной выгоде покупателя.

Кроме издержек интернет-потребитель получает определенные выгоды от совершения покупки в Интернете. Во-первых, это ожидаемая ценность товара для потребителя. Во-вторых, при покупке какого-либо блага (товара) в интернет-магазине, покупателю нет необходимости выходить из дома, ехать в метро или на автобусе до магазина, тратить время и денежные средства на проезд, стоять в пробке и т.д.

Рассмотрим идентификацию транзакционных издержек на примере интернет-магазина «Активный отдых»[1], который занимается продажей товаров для охоты, рыбалки и отдыха в сети Интернет. Основными видами товаров являются: оружие, обувь и одежда для охоты, рыбалки и туризма, различная техника(мотоциклы, моторы, катера, лодки, скутеры, мопеды, гидроциклы, велосипеды), костровое оборудование, спальные мешки, термосы и другое.

Компания «Активный отдых» занимается также продажей товаров в кредит, на условиях лизинга, предусмотрена также система Trade In, то есть выгодный обмен техники на новую с доплатой разницы между стоимостью новой техники и оценочной стоимостью старой.[1]

Потребителями компании являются как физические, так и юридические лица. В интернет-магазине «Активный отдых» предусмотрены следующие основные виды транзакционных издержек: издержки поиска, издержки сделки, издержки получения, издержки ведения переговоров и заключения контракта, издержки спецификации и защиты прав собственности.

Издержки спецификации и защиты прав собственности – это затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от некачественной спецификации прав собственности и ненадежной защиты.[3]

Издержки проведения переговоров и заключения контракта- это издержки осуществления расчетов и времени переговоров на заключение и оформление контрактов.

Транзакционные издержки оказывают непосредственное влияние на процесс продаж Интернет-магазина «Активный отдых». Основными транзакционными издержками, которые способны снижать или увеличивать продажи в интернет-магазине являются: издержки ведения переговоров и заключения контракта, издержки поиска, издержки сделки, издержки получения.

Знание видов транзакционных издержек, позволяет принимать эффективные управленческие решения, направленные на улучшение процессов продаж в организации, в данном случае в интернет-магазине. Для того, чтобы продажи увеличивались необходимо следить за ценовой политикой и ассортиментом компании, предлагать быстрые и выгодные условия доставки до потребителя, уметь вести переговоры и заключать сделки. Все это позволит коммерческой организации повысить свою конкурентоспособность на занимаемой нише.

Список литературы

- 1.Официальный сайт компании «Активный отдых» [Электронная версия] [Ресурс: <https://www.hft.ru/>]
- 2.Транзакционные издержки влияют на каждое ваше решение[Электронная версия] [Ресурс: <https://www.klerk.ru/boss/articles/407567/>]
- 3.Транзакционные издержки влияют на каждое ваше решение[Электронная версия] [Ресурс: <http://www.advertology.ru/article120810.htm?ysclid=l8n2d9ncs6621824145>]

**Помощь студентам
онлайн! Без посредников!
Без предоплаты!
<http://diplomstudent.net/>**

