

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/100485>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Микроэкономика

Введение 3

Глава 1. Сущностная характеристика транзакционных издержек (ТИ) альянса 4

1.1 Определение транзакционных издержек предприятия 4

1.2 Организационная модель предприятия по Т. Парсонсу 13

Глава 2. Понятие транзакционных издержек 15

2.1 Оценка затрат на ТИ альянса 15

2.2 Методика оценки товарной политики интернет-фирмы 18

Заключение 25

Список литературы 27

Введение

В соответствии с базовыми принципами транзакционного анализа, понятие транзакционных издержек (ТИ) определяет сущность фирм, структуру управления, организацию производства, финансовые потоки и т.д. Отношения между звеньями, уровнями управления, как внутри фирмы, так и с другими субъектами рынка может быть оценено на основе методов транзакционного анализа, как части институциональной теории. Стержнем данного анализа является исследование сущности, размеров, особенностей транзакционных издержек.

Альянс представляет договор между двумя, иногда тремя экономическими субъектами, без образования других организационно-правовых форм. В рамках соглашения происходит взаимовыгодный обмен различными ресурсами на основе реляционного контракта [1].

В настоящее время подобные исследования сводились в основном к общеметодологическому анализу транзакционных издержек. В представленной работе осуществлена попытка расширить, как позитивный, так и нормативный аспекты данного анализа, применительно к предприятию альянса, что определяет актуальность и научно-практическую значимость исследования.

Методологической основой исследования являются теории транзакционных издержек, стратегических альянсов, модели предприятия Т. Парсонса, авторские разработки, связанные с ядерно-буферными представлениями фирмы. Целью работы является выявление методов учета транзакционных издержек, определяющих эффективность предприятия альянса.

Глава 1. Сущностная характеристика транзакционных издержек (ТИ) альянса

1.1 Определение транзакционных издержек предприятия

Одним из основных понятий экономики является понятие транзакционных издержек, являющихся одним из инструментов исследования экономических институтов, в том числе, управления экономикой. Как известно, транзакционные издержки образуются в следствие осуществлении всех типов транзакций. Они воздействуют на эффективность функционирования экономики. [3].

Рассмотрим, в чём же состоит причина возникновения транзакционных издержек. Во-первых, в том, что не совпадают экономические интересы агентов, которые взаимодействуют друг с другом. Во-вторых, в том, что существует ограниченная рациональность, т. е. это связано с нехваткой информации, а также с неопределенностью. Кроме того, причинами образования транзакционных издержек могут быть низкий уровень культуры, а также недобросовестное поведение участников транзакций [4].

В связи с тем, что структура транзакционных издержек определяет формы организации хозяйственной деятельности, следовательно, не только технология, но и институты можно выделить в качестве источника или преграды для экономического роста.

Транзакционными издержками можно назвать затраты взаимодействия субъектов экономики. В состав

данного вида издержек включаются издержки, которые не прямо влияют на воспроизводство экономических благ, однако направлены на успешную реализацию этого процесса [9].

Проблема транзакционных издержек рассматривалась многими учёными-экономистами. Основы теории транзакционных издержек заложил Рональд Коуз в своей работе «Природа фирмы». Транзакционные издержки являются ключевым направлением изучения институциональной экономики. Научная работа «Проблема социальных издержек» так же, как и предыдущая работа Коуза, отрицала тенденции обнаруживать в рыночной экономике только недостатки, и требовать государственное вмешательство в экономику страны, обращая особое внимание на экологический ущерб, наносимый хозяйственным развитием, которое не контролировалось. Учёный доказал экономическую неэффективность прямого воздействия на данную проблему. Он утверждал, что в госконтроле рыночной экономики есть как плюсы, так и негативные стороны. [1].

Так, к примеру, борьба с негативным экологическим состоянием окружающей среды грозит обернуться ухудшением экономического состояния для общества, превосходящим стоимость экологических нарушений. В связи с этим Коуз призывал искать пути уменьшения этого ущерба. Данную функцию он предлагал возлагать на собственников и управляющих предприятиями, в интересах которых будет уничтожение негативного воздействия на окружающую среду, и которые сделают это наиболее эффективными и дешевыми средствами. Собственники найдут оптимальные пути решения этой проблемы за счет введения новшеств в технологические процессы производства, или за счет выкупа окрестной земли. Кроме того, Коуз считал, что даже когда издержки, которые истекают от обладания правами собственности, чрезмерно велики, потери, которые будут наноситься обществу рыночными отношениями, не окажутся выше ущерба от государственного участия в экономике [2].

Учёный рассматривал транзакционные издержки как затраты, которые возникают в результате подписания контрактов, то есть затраты, связанные со сбором, обработкой информации, проведением переговоров и принятием решений. Он показал, что при каждой сделке нужно проводить переговоры, осуществлять контроль, устанавливать различные взаимосвязи, устранять разногласия [1].

Другими учёными, которые рассматривали проблему транзакционных издержек являлись С. Чен, Ф. Хайек, И. Барцель, П. Милгром. Наиболее радикальное определение транзакционных издержек принадлежит С. Чену. Он считал, что к данным издержкам можно отнести все затраты, которые возникают помимо издержек производства. Ф. Хайек утверждал, что выигрывает не общество, которое производит больше продукции с меньшими затратами сырья и материалов, а то, которое производит продукцию с наименьшими транзакционными издержками. П. Милгром ключевыми считал издержки по ведению переговоров. Он утверждал, что этот вид издержек является основанием для отказа от рынка в пользу компании [5].

Также, учёными, которые уделяли особое внимание данной проблеме, являются Д. Норт и Э. Уоллис. Они изучали транзакционные издержки, связанные с изменениями институциональной системы и определили эти издержки для покупателей как все затраты, не входящие в цену, уплачиваемую продавцу, а для продавца - как издержки, которых не существовало бы, если бы товар он продавал самому себе. Это определение особо важно тем, что использовалось для количественного анализа транзакционных издержек экономики страны.

Таким образом, можно отметить, что относительно природы транзакционных издержек существует множество взглядов и, следовательно, определений. Однако, существуют большое разнообразие транзакционных издержек. В связи с тем, что единой общепризнанной классификации транзакционных издержек пока еще нет, то из анализа исследований ученых - экономистов можно выделить следующий список транзакционных издержек: издержки оппортунистического поведения, ведения переговоров, измерения, выявления альтернатив, поиска информации, рыночные транзакционные издержки, издержки влияния, контроля и юридической защиты выполнения контракта, управленческие транзакционные издержки и т.д. [8].

Снижение транзакционных издержек - одна из главных задач управленцев. Регулировать увеличивающийся объем накладных расходов возможно только через регулирование транзакций. Сократить издержки можно следующими способами: определить и устранить чрезмерные транзакции, наладить работу предприятия, автоматизировать некоторые процессы. К примеру, издержки поиска информации можно уменьшить за счет разнообразных реклам. Издержки оппортунистического поведения в компании сократить за счет повышения квалификации сотрудников. В целом, для снижения транзакционных издержек необходимо классифицировать транзакции. Это, к примеру, может выглядеть следующим образом: логистика; снабжение; контроль качества; модернизация информационной системы компании [9].

Избавление от лишних транзакций - один из ключевых способов, помогающих оптимизировать затраты фирмы. В этом случае можно обратить особое внимание на опыт японских компаний, где с большим успехом реализуется концепция совершения транзакций по принципу нулевых производственных запасов (just-in-time). Данная концепция предполагает, что поставка всех нужных товаров должна осуществляться точно в срок и только высокого качества, что дает возможность отказаться от многих транзакций, которые связаны с периодическим пополнением запасов, охраной и т.д. Этот результат возможно достичь за счёт определенных усилий и затрат по поиску контрагента и установке с ним долгосрочных отношений. В конечном итоге, несмотря на то, что эти издержки могут быть большими, в результате они окупятся за счет уменьшения себестоимости продукции [8].

Коме того, сократить число транзакций возм

Список литературы

1. Аузан А.В., Крючкова П.В. Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования // Вопросы экономики. — 2020. — №5. — С.60-78.
2. Биушкин А.В. Разработка методов оценки организационной структуры управления промышленным предприятием. Дис. ... канд. экон. наук. — Челябинск, 2016. — 135 с. — http://www.dissforall.com/_catalog/chemical/_science/103/619773.html.
3. Красюк И.А., Медведева Ю.Ю. Роль СТМ в снижении потребительских рисков в условиях импортозамещения // Экономика и предпринимательство. — 2019. — №6-2(59-2). — С. 692-696.
4. Коуз Р. Фирма, рынок и право. — М.: Новое издательство, 2017. — 224 с.
5. Кокарев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. — 2016. — №12. — С.61-72.
6. Котляров И.Д. Транзакционные издержки и функционирование хозяйствующих субъектов // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2017. vol. 9, no. 1. P. 69-87.
7. Левенцов В.А. Стратегические альянсы как форма институционализации реляционных отношений // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. — 2017. — № 5 (23). — С. 80-84.
8. Месхи БЧ., Крымов С.М., Дудакова И.А. Методы привлечения инвестиций в организацию производственных процессов предприятия машиностроения // Современные проблемы организации производства, маркетинга и рынка недвижимости: коллективная монография / Донской гос. техн. ун-тет. — Ростов-на-Дону, 2018. — С. 87-114.
9. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 2018— 180 с.
10. Олсон М. Логика коллективных действий. — М.: Фонд экономической инициативы, 2018. — 165 с
11. Олейник А.Н. Институциональная экономика. — М.: Инфра-М, 2017. — 416 с.
12. Эрроу К. Коллективный выбор и общие ценности. — М.: ГУ ВШЭ, 2014. — 201 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kursovaya-rabota/100485>