

Влияние репутации компании на величину транзакционных издержек

Выполнила : Пишева Евгения мпр-21

Описание ситуации

- Компания (фирма) предоставляет услуги по написанию курсовых работ, диссертаций, контрольных работ и т.д. Характеризуя свою фирму, как опытного поставщика нужной вам информации в различных сферах деятельности.

Классификация трансакционных издержек по норту-эггертссону

Издержки поиска информации

Издержки ведения переговоров

Издержки измерения

Издержки спецификации и защиты прав
собственности

Издержки защиты от оппортунистического
поведения

- 1. Издержки поиска информации.
- Издержки, связанные с неудовлетворительной работой фирмы.
- Способ минимизации издержек:
 - ознакомится с условиями работы фирмы
 - оговорить сроки выполнения работы
 - учесть все предпочтения преподавателя

2. Издержки ведения переговоров:

- Переговоры о критериях выполнения курсовой работы у известной фирмы с Положительной репутацией, приводят к увеличению затрат на ее выполнение.
- Способ минимизации издержек:
- Ознакомиться с ценами на предоставления такой услуги в других фирмах, сравнить с выбранной фирмой.

3. Издержки измерения:

Издержки, связанные с рисками при заказе курсовой работы.

- Индивидуальные предпочтения преподавателя (бесплатные доработки) профессионализм работников, Индивидуальный подход (эксклюзивность работы)

Способы минимизации издержек:

- Документально зафиксировать договор (в случае неудовлетворительной работы будут юридические основания для предъявления претензий фирмы)

4 Издержки спецификации:

- Издержки, связанные с затратами личного времени и денег (средств) которые возникают в случае невыполнения договора.
 - индивидуальный подход к работе
 - ЭКСКЛЮЗИВНОСТЬ,
 - сроки выполнения и доработки (бесплатные).

Способ минимизации издержек:

Зафиксировать письменно все обязательства сторон

5 Издержки оппортунистического поведения:

- Издержки, связанные с работой, которую выполнял непрофессиональный специалист (неудовлетворительное выполнение курсовой работы)

Способы минимизации издержек:

- Следует, заключить письменный договор.

Структура издержек измерения

Экспериментальные

(оцениваемые опытным путем, в процессе потребления)

Инспекционные

(качество можно установить до потребления, в процессе поиска)

Доверительные

(качество сложно измерить безопытной третьей стороной)

Курсовую работу смело можно отнести к категории доверительных товаров, так как качество работы заказчик не может определить сам, без проверки преподавателя.

Стимулы к оппортунистическому поведению

- Специалист имеет опыт больше и обладает большей информацией чем заказчик, следовательно, информацию каждый воспринимает по своему. В этих условиях заказчик не может полностью удостовериться в качестве действий специалиста. Поэтому, у работника фирмы возникает стимул к оппортунистическому поведению и он следует собственным интересам.
- не соблюдаются такие критерии как: честность и порядочность, эксклюзивность и индивидуальный подход к работе

Стимулы к оппортунистическому поведению

- Если клиент заключит с фирмой письменный договор, то В последствии неудовлетворенно выполненной работы у него будут основания обратиться в суд. Тем самым, он получает гарантию от оппортунистического поведения работников фирмы. А так же экономит свое личное время и деньги(затраты).

Вывод

- Чем больше фирма выполнит качественных заказов, тем больше положительных отзывов она получит. Следовательно, это повысит ее репутацию и количество клиентов!
- В противном случае, фирма будет иметь отрицательную характеристику, и клиентов у нее будет гораздо меньше.