

# **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.