

Тема 4. Оптимизация рыночных цен и объемов производства.

Алматы менеджмент
университет

Баишев Берик Кайратович

Понятие маркетинга

Деятельность в сфере рынка товаров и услуг, осуществляемая в целях стимулирования сбыта, ускорения обмена для наиболее полного **удовлетворения потребностей, покупателей и получения прибыли;**

Основные составляющие системы маркетинга

- Комплексное исследование рынка;
- Научно-исследовательская деятельность по разработке новых продуктов;
- Ориентация деятельности на различные сегменты рынка;
- Разработка ценовой и тарифной политики;
- Коммуникационная политика (реклама, стимулирование сбыта);
- Контроль маркетинговой деятельности.

Ценообразование, ценовая и тарифная политика предприятия

- Цена – денежное выражение стоимости товара(услуги) или количество денег, которые покупатель платит за товар или услуги;
- Ценовая политика – определение уровня цен и возможных вариантов их изменений в зависимости от целей и задач, которые решает фирма в краткосрочной или долгосрочной перспективе;
- Жизненный цикл товара (услуги).

Цели политики ценообразования

- Максимизация доли фирмы на рынке (демпинг);
- Максимизация прибыли в краткосрочном периоде (стратегия дифференциации);
- Ориентация на стабильное развитие (сбалансированная ценовая политика).

Типы цен

- Цена проникновения и престижная цена;
- Стандартные цены – устанавливаемые на длительный период;
- Плавающие – меняющиеся от величины издержек;
- Единые – одинаковые для всех;
- Гибкие (допускающие торг)
- Подвижные – цены на момент контракта с возможным изменением рыночной цены товара;
- Твердые – установленные на момент заключения сделки и не меняющиеся на весь период контракта;
- Мировые – цены крупных экспортно-импортных операций;
- Оптовые и розничные.

Производственные издержки

- Альтернативные издержки – стоимость любого блага – это стоимость того, от чего мы отказываемся, чтобы получить желаемое;
- Внешние издержки (явные) – цена ресурсов закупаемых предпринимателем на стороне;
- Внутренние (скрытые) издержки – стоимость ресурсов принадлежащих фирме;

Пример

- Вы зарабатывали 22 000 \$, но решили открыть собственный бизнес;
- Вы вложили 20 000 \$ собственных сбережений, приносивших Вам 1000 \$ процентов;
- Помещение принадлежало Вам, которое ранее сдавали в аренду за 5 000 \$;
- До организации собственного бизнеса доход составлял 26 000 \$;
- Наняли одного служащего за 18 000 \$ в год.

Пример (результаты через год)

- Выручка от реализации 120 000 \$
- Себестоимость продукции 40 000 \$
- Заработная плата служащего 18 000 \$
- Коммунальные услуги 5 000 \$
- Внешние издержки 63 000 \$
- Бухгалтерская прибыль 57 000 \$

Продолжение

- Бухгалтерская прибыль – 57 000 \$
- Недополученные проценты – 1 000 \$
- Недополученная аренда – 5 000 \$
- Недополученная заработная плата 22 000 \$
- Общие скрытые издержки 28 000 \$
- Недополученный предпринимательский доход – 5 000 \$
- Экономическая прибыль 29 000 \$
- После организации собственного бизнеса доход составил (без учета налогов) 29 000 \$

Прибыль

- Нормальная – альтернативная стоимость капитала или издержки упущенных возможностей;
- Бухгалтерская – учет только внешних издержек;
- Экономическая – определяется как выручка минус внешние и внутренние издержки с учетом нормальной прибыли.

Периоды в теории издержек

- Краткосрочный период – изменения касаются только оборотного капитала (краткосрочные изменения);
- Долгосрочный период – изменения касаются основного и оборотного капитала (долгосрочные изменения);

Постоянные и переменные издержки

- Постоянные издержки – издержки, величина которых с изменением объема продукции не меняется;
- Переменные издержки – издержки, величина которых меняется с изменением объема продукции;
- Общие издержки – совокупность постоянных и переменных издержек;
- Маржинальные издержки – дополнительные издержки, связанные с производством еще одной, дополнительной единицы продукции. Определяется приростом общих издержек к приросту объема производства.

Закон убывающей отдачи

- При последовательном добавлении оборотного капитала, к неизменному постоянному, добавочный или предельный, продукт, приходящийся на каждую последующую единицу переменного ресурса, начиная с определенного момента уменьшается.

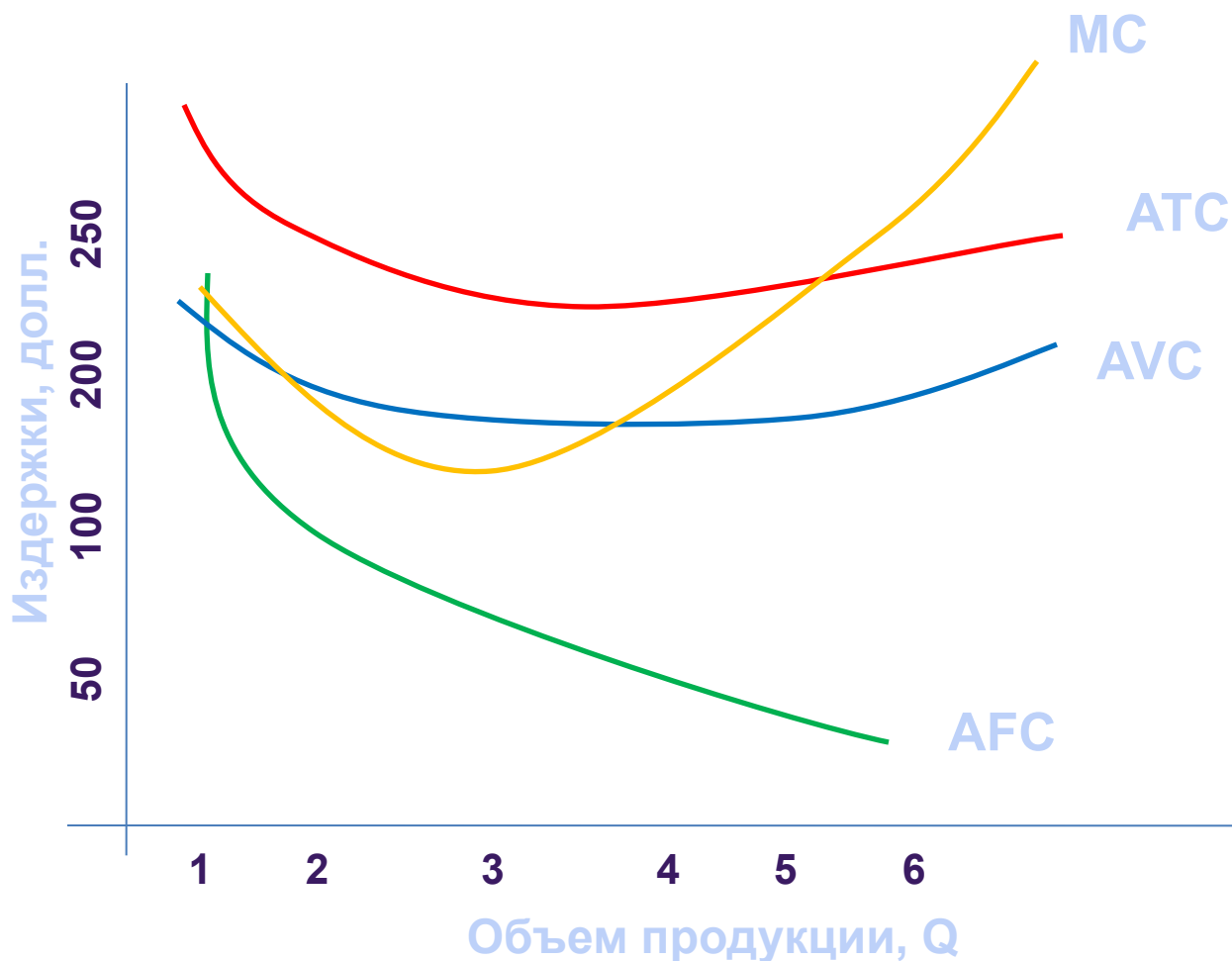
Динамика средних издержек

- Средние постоянные издержки (AFC) – отношение совокупных постоянных издержек на соответствующее количество произведенной продукции;
- Средние переменные издержки (AVC) – отношение совокупных переменных издержек на соответствующее количество произведенной продукции;
- Средние общие издержки (ATC).

Пределные издержки (МС)

- Дополнительные , или добавочные, издержки, возникшие в результате производства еще одной дополнительной единицы продукта;
- Определяются по изменению общих издержек, понесенных в результате производства одной единицы продукции;
- Имеют важное значение при планировании объемов производства, и определении эффективных размеров предприятия.

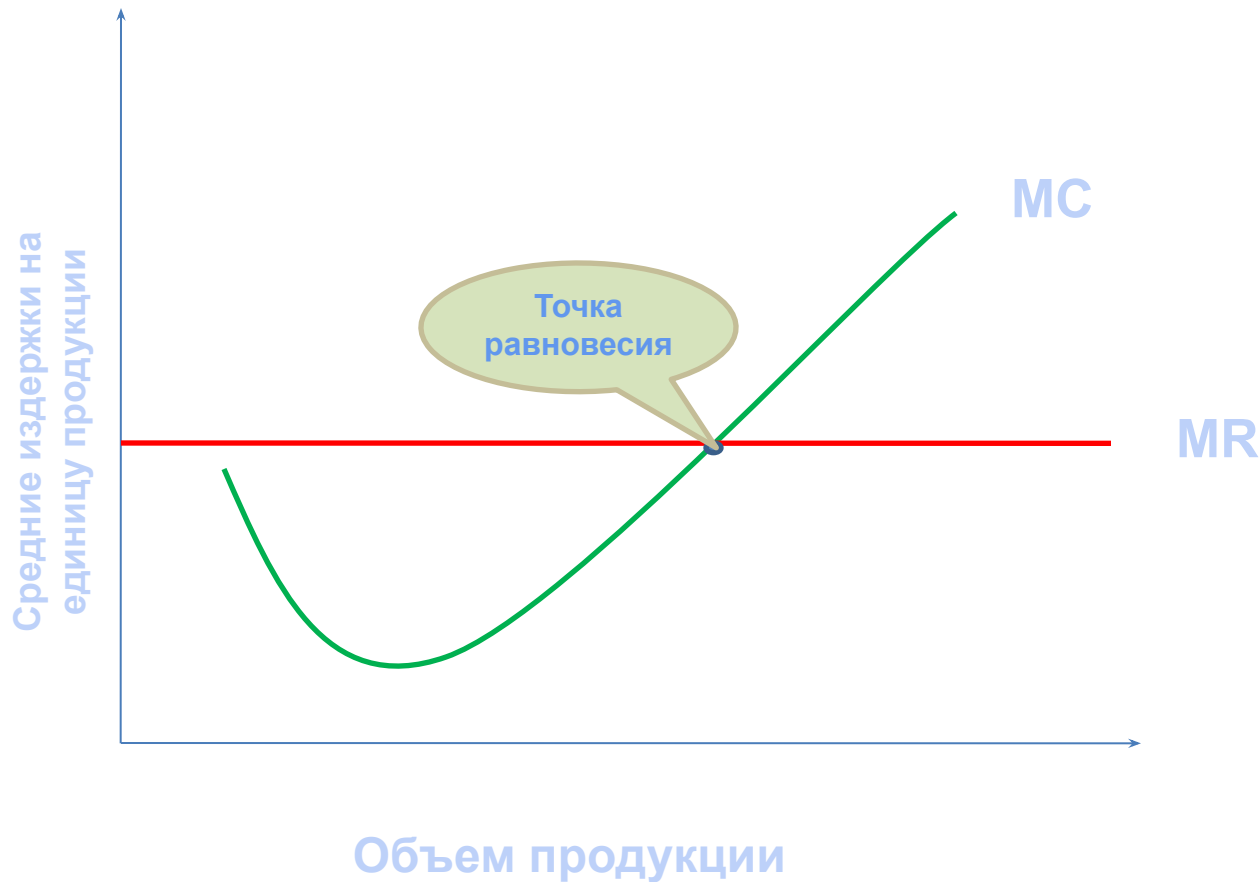
Динамика средних и предельных издержек



Максимизация прибыли главная цель предпринимательства

- Общая прибыль – разница между общим доходом и общими издержками;
- Валовой доход – общая выручка предприятия при реализации продукции по определенной цене;
- Для максимизации прибыли необходимо учитывать соотношение предельного дохода и предельных издержек;
- Предельный доход – прирост дохода на каждую дополнительно реализованную единицу продукции.

Максимизация прибыли



Рынок факторов производства

- На рынке факторов продаются и покупаются: земля, труд и капитал;
- От состояния рынка факторов производства предприятия формируют свои производственные программы;
- Факторный доход земли – рента, труда – заработная плата, капитала – процент;
- Спрос на факторы вторичен, по отношению к спросу на готовую продукцию

Принятие решения о покупке конкретного фактора зависит от:

- Конкретной производительности фактора;
- Какой доход обеспечит использование данного фактора;
- Каковы затраты на фактор.

Предельная производительность факторов

- Изменения в количестве продукции от использования каждой дополнительной единицы некоторого фактора при неизменности всех прочих факторов;
- При увеличении единиц фактора вступает в силу закон убывающей отдачи.

Предельный доход фактора (MRf)

- Доход, полученный от продажи продукции, произведенной каждой дополнительно привлеченной единицей фактора, или приращение валового дохода от продажи продукции, произведенной каждой дополнительно привлеченной единицей фактора

Предельные факторные издержки (MCf)

- Затраты на каждую дополнительную единицу привлеченного фактора, или прирост валовых затрат с привлечением каждой дополнительной единицы фактора.

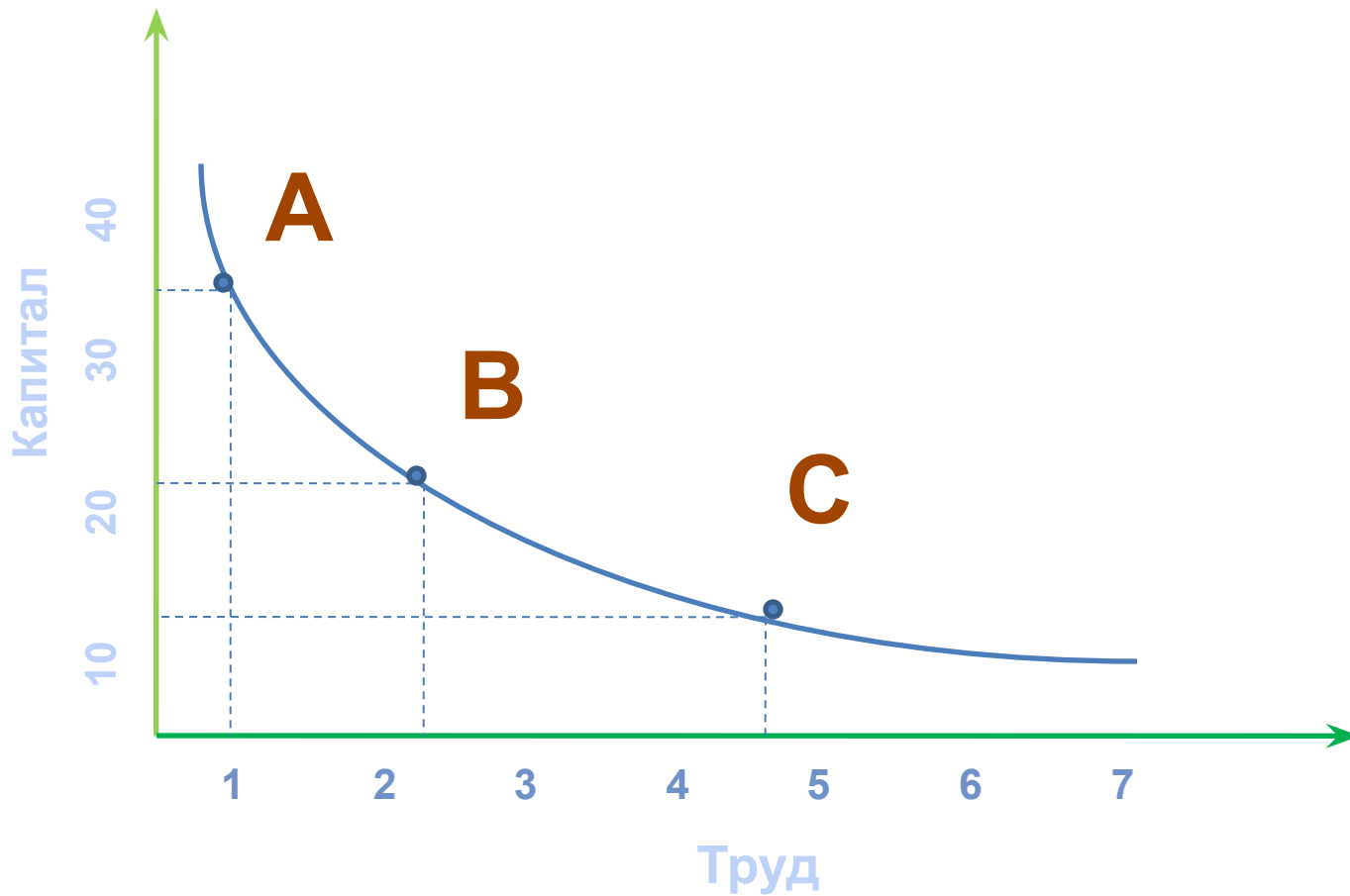
3 варианта соотношения предельного факторного дохода и предельных факторных издержек

- $MR_f > MC_f$ – прибыль увеличится, есть смысл увеличить данный фактор;
- $MR_f < MC_f$ – прибыль уменьшится, нет смысла увеличивать данный фактор;
- $MR_f = MC_f$ – прибыль не изменится.

Понятие Изокванты

- Оптимальное использование факторов – комбинация с минимальными издержками и максимальной прибылью;
- Кривая – соединяющая точки, отражающая комбинации факторов, обеспечивающие выпуск равного продукта;
- Два переменных фактора: труд и капитал;

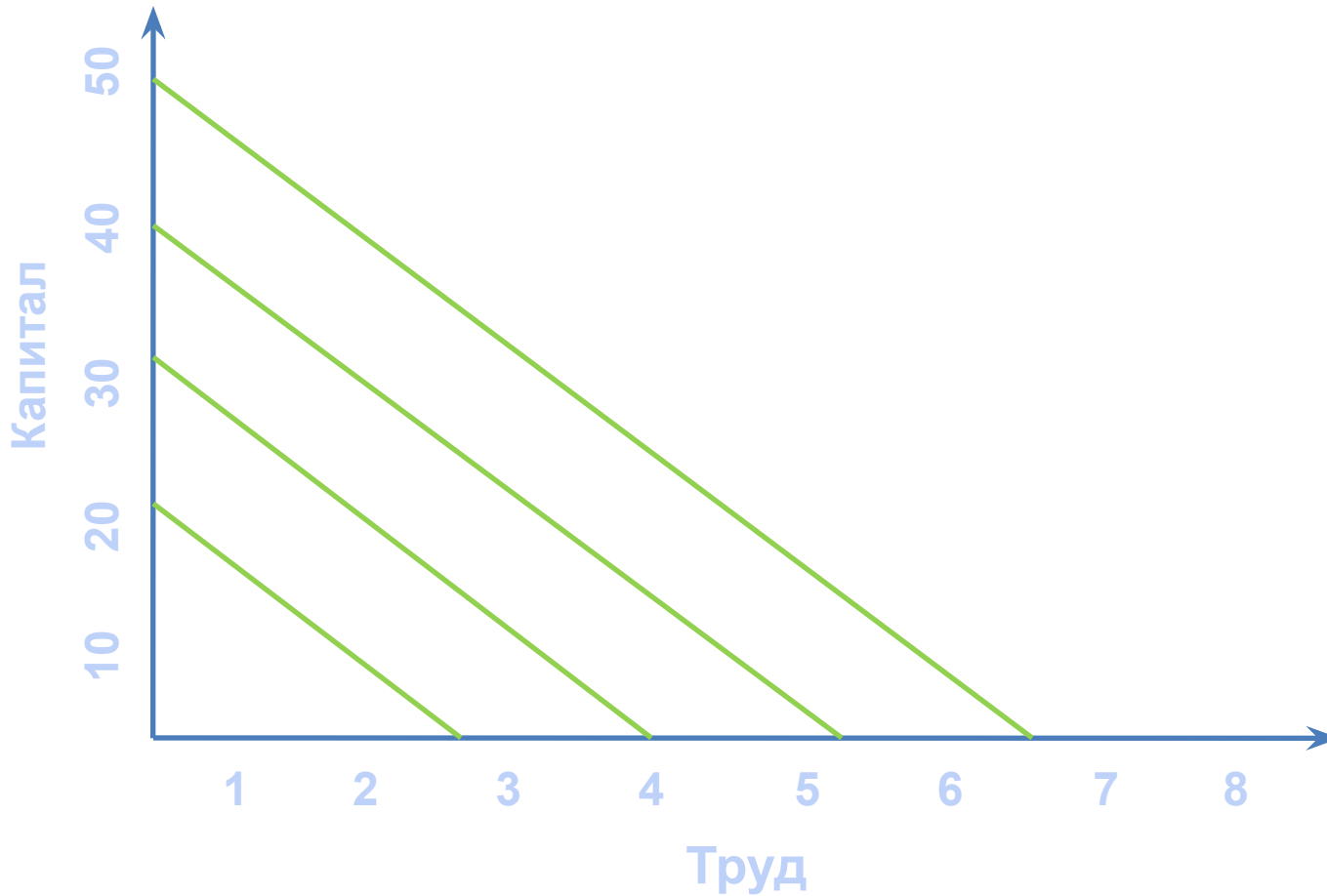
Кривая Изокванты равного продукта



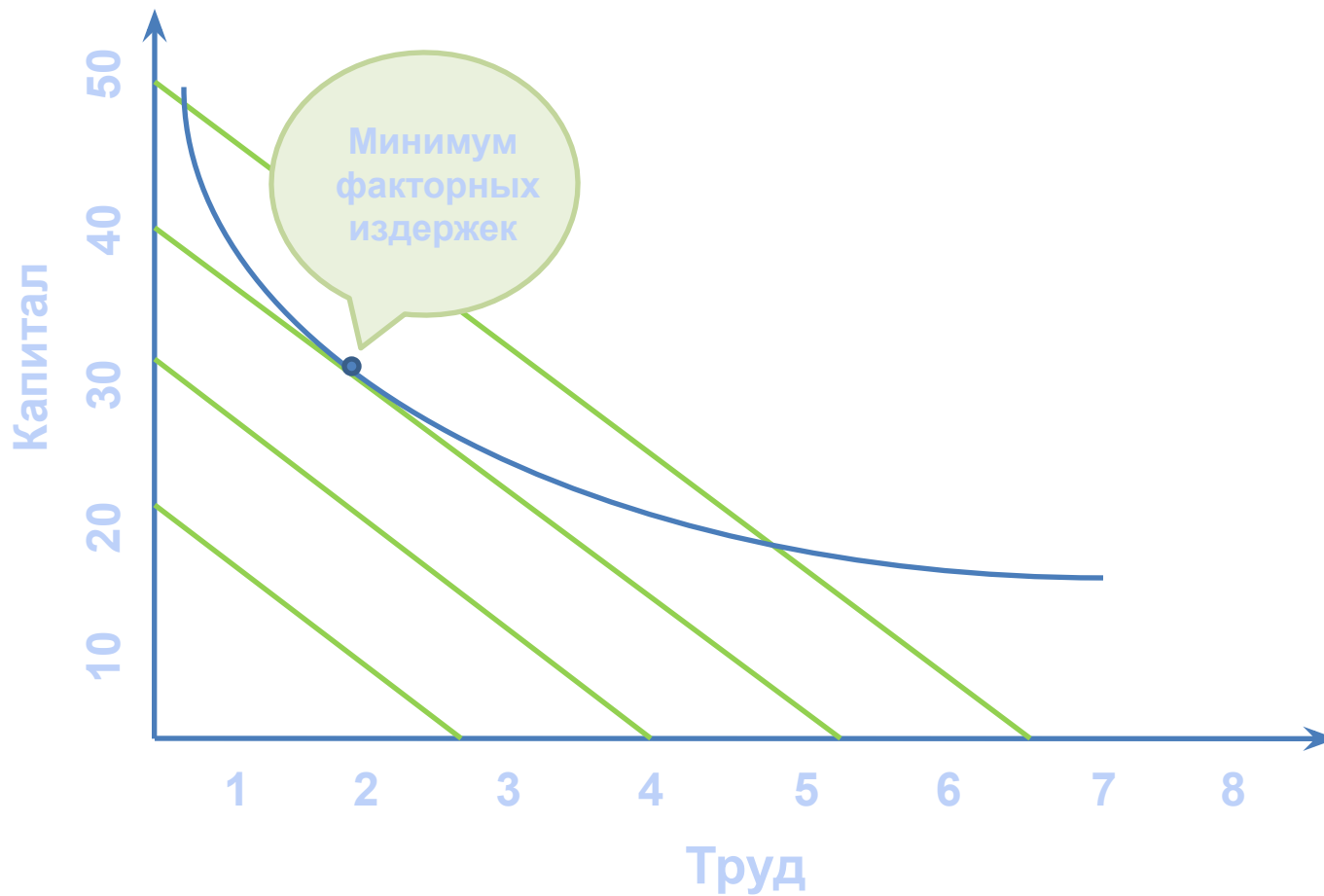
Изокоста

- Линия бюджетного ограничения предпринимателя;
- При ограничениях одного из факторов, второй также ограничен;

Изокоста



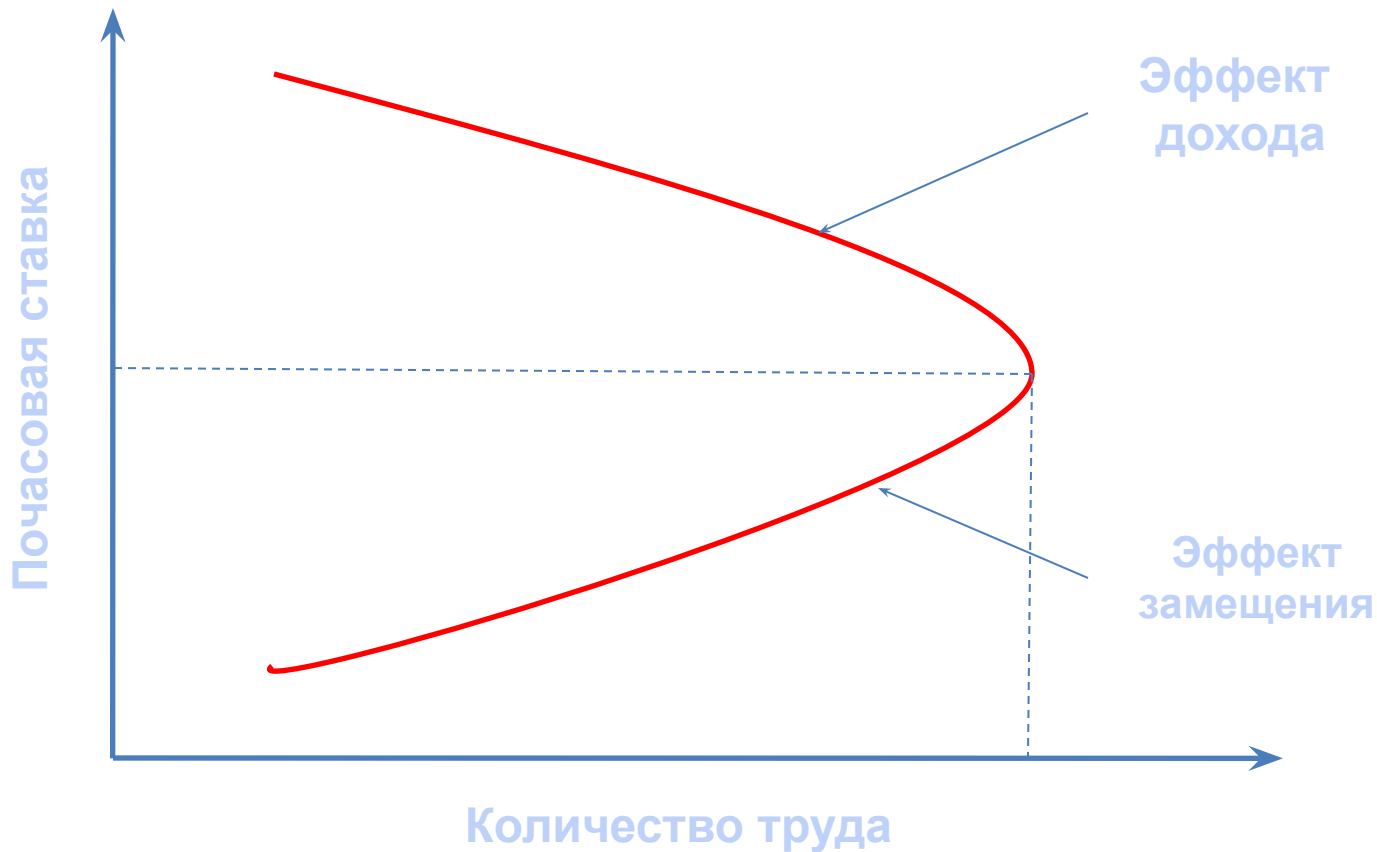
Совмещение Изокванты и Изокосты



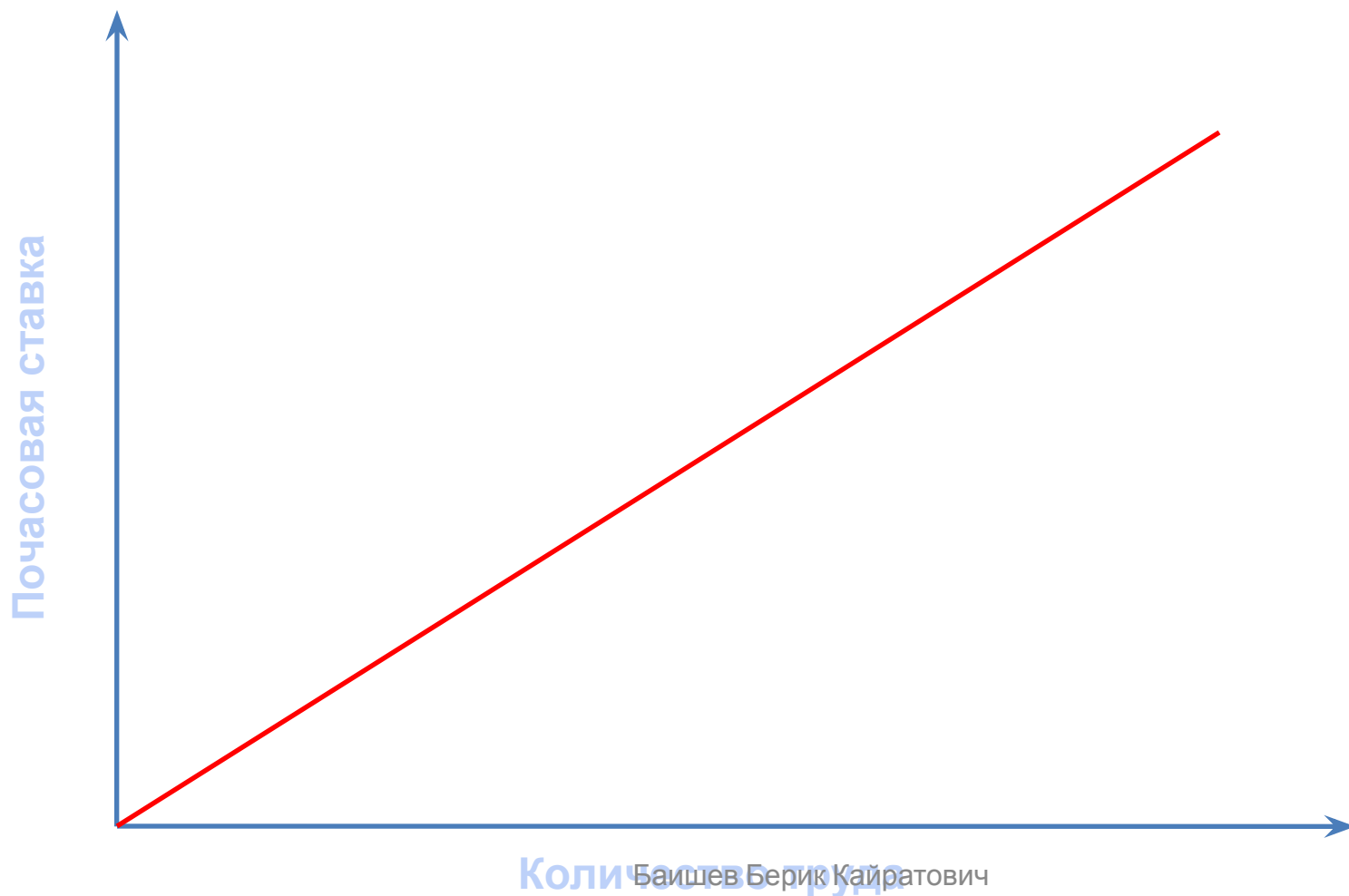
Классификация факторов производства

- Мобильные(труд, капитал);
- Иммобильные (природа, климат).

Предложение на рынке труда услуг индивидуальной рабочей силы



Рыночное предложение труда



Предложение на рынке капитала

