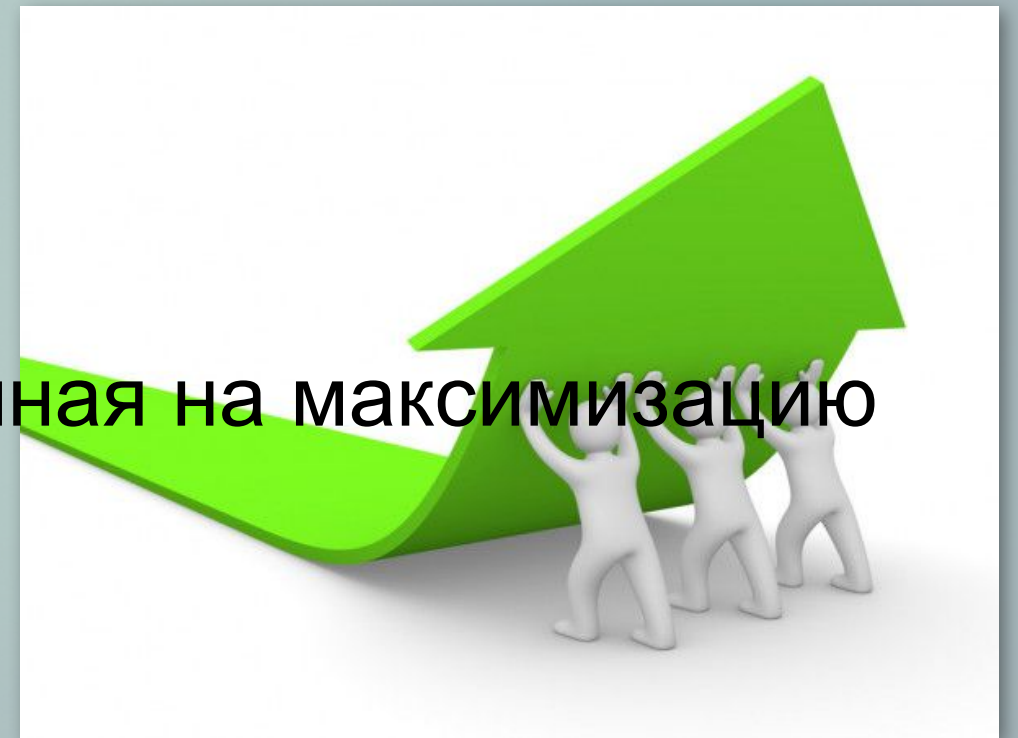


# ***Модели поведения фирмы на рынке***

Группа ЭК 4-19-12  
Бодиенкова Василина

## Существуют следующие модели поведения фирмы:

- ✓ максимизации прибыли;
- ✓ максимизации продаж;
- ✓ максимизации роста;
- ✓ управленческого поведения;
- ✓ японская модель, направленная на максимизацию добавленной стоимости.





# Модель максимизации прибыли

*Цель* фирмы состоит в максимизации стоимости фирмы в перспективе на будущее

*Текущая стоимость* – сегодняшняя стоимость суммы, которая будет получена в будущем, дисконтированная на основе той или иной процентной ставки

$$A_1 = \$1 + (\$1 \times i)$$

или

$$A_1 = \$1(1 + i),$$

а через два года накопленная сумма  $A_2$  достигнет

$$A_2 = \$1(1 + i)(1 + i) = \$1(1 + i)^2.$$

Процесс, обратный процессу начисления сложных процентов, называется дисконтированием. Если мы ожидаем, что  $A_2$  через два года будет равно  $\$1(1 + i)^2$ , то дисконтированная текущая стоимость 1 долл. при процентной ставке  $i$  составит

$$\frac{\$1(1 + i)^2}{(1 + i)^2} = \$1 \quad \text{или} \quad \frac{A_2}{(1 + i)^2} = \$1$$

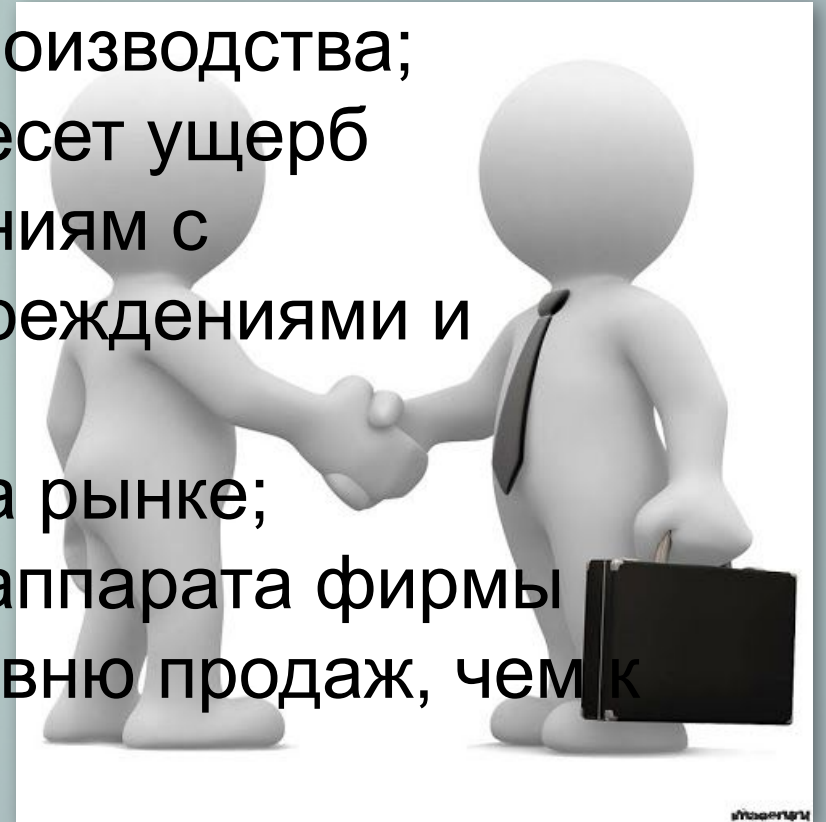
В общем виде концепция текущей стоимости (PV) будущих прибылей,  $\pi$ , выражается как

$$PV = \frac{\pi}{(1+i)^n},$$

где PV отражает текущую стоимость будущих прибылей,  $\pi$ , получаемую к концу периода дисконтирования в  $n$  лет при свободной от риска периодической ставке дисконта  $i$ , выражаемой десятичной дробью.

## Модель максимизации продаж

- ✓ Изменение в продажах требует больших изменений в методах торговли и технологии производства;
- ✓ Отсутствие увеличения продаж несет ущерб репутации компании и ее отношениям с потребителями, финансовыми учреждениями и работниками;
- ✓ Сокращение влияния компании на рынке;
- ✓ Оценка работы управленческого аппарата фирмы будет более чувствительной к уровню продаж, чем к уровню прибылей .



# Модель максимизации роста

При достижении фирмой уровня выпуска, устойчиво обеспечивающего максимизацию прибылей, выпуск продукции должен оставаться постоянным до тех пор, пока остаются постоянными затраты и уровень спроса

В действительности спрос и затраты не остаются постоянными, и фирма будет стремиться к росту по тем же причинам, которые способствуют максимизации продаж

# Модели управленческого поведения

↓

Модель управленческой  
выгоды

↓

Эта модель базируется на том предположении, что экономическая стратегия корпорации обусловлена несовпадением интересов владельцев и управляющих

↓

Модель управленческой  
благоразумности

↓

По этой модели управляющие могут преследовать свои личные интересы при условии, что они обеспечивают уровень прибылей, достаточный для выплаты приемлемых дивидендов владельцам и дальнейшего финансирования роста



# Японская модель, направленная на максимизацию добавленной стоимости

- ✓ Японские фирмы пытаются максимизировать добавленную стоимость своей производственной деятельности, а не текущую прибыль.
- ✓ Модель добавленной стоимости - это долгосрочная концепция, направленная на максимизацию выгоды всех участников: управляющих, рабочих, поставщиков и акционеров.
- ✓ Ее исходная философия состоит в том, что основная цель частной корпорации состоит в вознаграждении своих работников (как управляющих, так и рядовых сотрудников).

## Список источников

1. Слю К.К. Управленческая экономика - электронная книга. Режим доступа: URL: <http://www.tnu.in.ua/study/books.php?do=file&id=559>

**Спасибо за внимание!**

