

- разработка системы мероприятий по снижению потребности предприятия в оборотных средствах за счет повышения ритмичности работы, уменьшения запасов и работы с дебиторами;
- заключение долгосрочных контрактов с четкими условиями и штрафными санкциями;
- использование механизмов страхования валютных рисков (хеджирование, закрытие открытой валютной позиции и др.).

Политика ценообразования Жигулёвского пивоваренного завода направлена на поддержание оптимального сочетания цены и качества пива. Отпускные оптовые цены пива в настоящее время составляют от 27 до 29 рублей за бутылку емкостью 0.5 литра и являются конкурентоспособными на рынке массовых сортов пива.

ПРОЦЕСС ОПТИМИЗАЦИИ ПРОДАЖ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

В. Г. Левитан

В данной статье на примере компании «ССК», занимающейся оптовой торговлей разработана схема оптимизации продаж и заказа продукции у заводов-изготовителей. Для выявления сильных и слабых сторон компании «ССК» относительно основных конкурентов, возможностей и угроз был проведен SWOT анализ, с учетом особенностей которого, предлагается разработать следующую схему и экономико-математическую модель принятия решений.

Пусть цена за единицу продукции i -ой ассортиментной позиции составляет $p_i, (i=1, \dots, J)$ рублей, где J – количество ассортиментных позиций, тогда $p = (p_1, \dots, p_i, \dots, p_J)$ – вектор цен на продукцию. Индивидуальная функция спроса n -го покупателя для i -ой

ассортиментной позиции при цене p_i равна $q_{in}(p_i), (n=1, \dots, N)$, где N – количество всех покупателей на рынке. Рыночный спрос на i -ую ассортиментную позицию получается суммированием индивидуальных функций спроса $q_i(p_i) = \sum_{n=1}^N q_{in}(p_i)$, тогда вектор рыночного спроса на всю продукцию $q(p) = (q_1(p_1), \dots, q_i(p_i), \dots, q_l(p_l))$. Зная функцию рыночного спроса и цены, устанавливаемые на продукцию, можно рассчитать доход или выручку: $R(p) = \sum_{n=1}^N \sum_{i=1}^l q_{in}(p_i) \cdot p_i$.

Общие издержки фирмы складываются из затрат на закупки продукции и всех остальных затрат, которые также включают переменные и постоянные составляющие:

$$C_T(q) = \sum_{i=1}^l z_i(q_i(p_i))q_i(p_i) + C_F,$$

где $z_i(q_i)$ – закупочная цена единицы продукции i -го вида у завода-изготовителя.

Тогда $z(q(p)) = (z_1(q_1(p_1)), \dots, z_l(q_l(p_l)))$ – функция предложения.

Пусть целевая функция представляет собой прибыль, как разность выручки и затрат: $\Pi(p) = R(p) - C_T(q(p))$.

Если сделать подстановку всех функций, то модель в более полной форме будет выглядеть следующим образом:

$$\left\{ \begin{array}{l} \Pi(p) = \sum_{n=1}^N p_i q_i(p_i) - \sum_{i=1}^l z_i(q_i(p_i))q_i(p_i) \xrightarrow{p} \max, \\ p \in P; \quad 0 \leq q_i \leq Q_i, (i=1, \dots, l), \end{array} \right.$$

где первое слагаемое – это доход предприятия, второе слагаемое – затраты предприятия, связанные с закупкой продукции.

Решив оптимизационную задачу и определив вектор цен p^* , предприятие заключает договора с покупателями на поставку заданного

объема продукции по каждой ассортиментной группе:

$$q_n(p^*) = (q_{1n}(p_1^*), \dots, q_{mn}(p_1^*), \dots, q_{1n}(p_l^*), \dots, q_{mn}(p_l^*)).$$

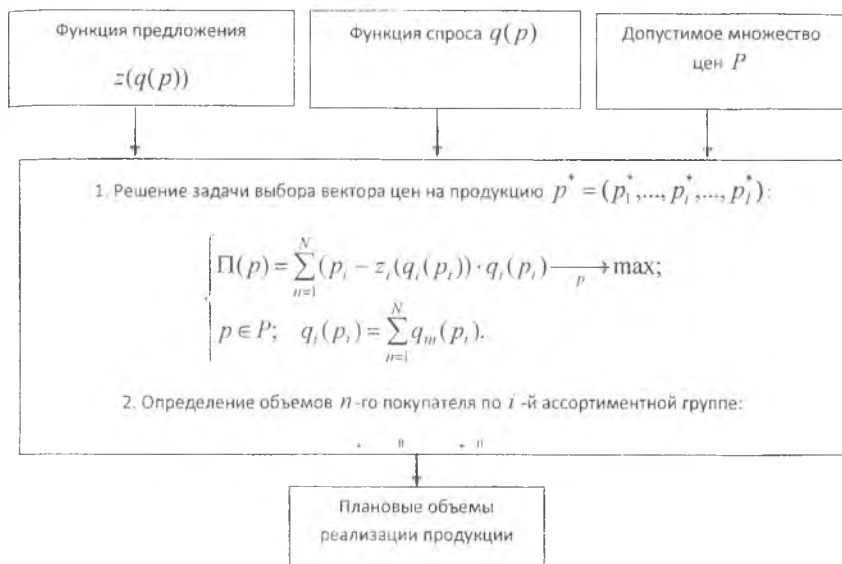


Рисунок 1 - Схема оптимизации продаж и заказа товарных запасов

В заключение необходимо отметить особенности разработанной схемы:

1. В данной модели цены могут изменяться дискретно, цены устанавливает оптовое предприятие самостоятельно.

2. Схема учитывает спрос потребителей на каждую ассортиментную позицию, в зависимости от объемов спроса на краткосрочную перспективу планируется объем продаж. Также учитывается, что закупочные цены завода-изготовителя зависят от закупаемых объемов.

3. При таком планировании сокращаются запасы продукции, так как заказывается только тот объем, который будет использован в

текущем временном периоде – следовательно снижаются затраты на хранение.

Список использованных источников:

1. Красс, М.С. Математика для экономистов [Текст] / М.С. Красс, Б.П. Чупрынов. – СПб.: Питер, 2007. – 464 с.
2. Портер, М. Передовые подходы к стратегии бизнеса [Текст] / М. Портер // Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 246 с.
3. Экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Тарасевича. – М.: ИНФРА-М, 2006. 672 с.

ПУТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ О КРЕДИТОВАНИИ ЮРИДИЧЕСКИХ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Я. С. Мязова, А. И. Марченков

При кредитовании физических и юридических лиц кредитные учреждения сталкиваются с «залоговой стоимостью», определение которой связано с разными видами рисков. Проблема заключается в том, что не все виды рисков учитываются при принятии решения о кредитовании. Чтобы правильно и рационально их принимать во внимание нужно определить какие виды рисков существуют.

Двойственность в понимании залоговой стоимости заключается в том, что она, будучи, по сути, самостоятельным видом стоимости, одновременно является и производной от рыночной стоимости закладываемого имущества, очищенной (в теории) от всех рисков, которые принимает на себя банк одновременно с принятием в залог имущества, а именно:

- риск обеспечения кредита;
- риска недостаточного срока экспозиции имущества;