

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

Кузин Владимир Иванович

к.э.н

Управленческая экономика

- **Управленческая экономика – это способ применения экономической теории, особенно ее микроэкономического раздела, к практическому решению проблем;**
- **Управленческая экономика связана с выработкой решений по оптимальному распределению ограниченных ресурсов между конкурирующими направлениями работ как в частном, так и в общественном секторах**

Цель изучения дисциплины

сформировать базовые, профессиональные знания закономерностей развития современной экономики и общих принципов поведения фирм в условиях рынка, а также навыки и умения использовать экономические понятия и методы анализа при выработке и принятии управленческих решений.

Задачи изучения дисциплины

- теоретическое освоение знаний, связанных с рыночным равновесием и неравновесием, поведением потребителя, выявление и формулирование актуальных научных проблем потребительского спроса, предложения и потребительского поведения;
- исследование современных представлений о предпринимательстве, фирмах, издержках и прибыли;
- приобретение практических навыков сбора, обработки и оценки информации для подготовки и принятия управленческих решений, анализ существующих форм организации управления, обоснование предложений по их совершенствованию;
- моделирование основных типов экономических и управленческих решений, которые должны принимать менеджеры применительно к распределению ограниченных ресурсов фирмы;
- приобретение систематических знаний о закономерностях, правилах и процедурах формирования организационных структур управления и экономического механизма функционирования организаций, варианты их построения, достоинства и недостатки;
- понимание механизма взаимодействия правительственных структур с бизнесом, определение воздействия этих структур на результативность деятельности коммерческих организаций.

Приобретаемые компетенции

- Использовать теорию фирмы для моделирования бизнес-организации;
- Применять теорию спроса для определения эластичности спроса;
- Использовать теорию спроса для прогнозирования тенденций и изменений спроса;
- Использовать производственную теорию для управления выпуском продукции;
- Использовать теорию стоимости для определения долго и краткосрочного поведения;
- Описывать рыночные структуры для составления уравнения рынка;
- Использовать теорию игр для принятия стратегических решений;
- Проводить инвестиционный анализ для управления активами и капиталом;
- Использовать макроэкономическую теорию для преодоления провалов рынка.

Взаимосвязь с другими дисциплинами



Соотношение экономики и управленческой экономики

Если экономика – это наука о принятии решений в условиях ограниченности используемых ресурсов, то

Управленческая экономика (Экономика для менеджера) – это курс в котором изучают способы при помощи которых руководитель использует ограниченные ресурсы таким образом, чтобы достичь поставленной цели наиболее эффективным способом

Оценивание

- Посещение 20%
 - Выполнение заданий 30%
 - Участие в семинарах и практических занятиях 25%
 - Финальный экзамен/зачет 25%
-
- **Выполнение заданий является обязательным условием допуска к экзамену/зачету**

Литература

- Пол Кит, Филипп Янг. Управленческая экономика. Инструментарий руководителя. – СПб.: Питер, 2008.
- Сио К. К. Управленческая экономика : Текст, задачи и краткие примеры : учебник для вузов : пер. с англ./ К. К. Сио. -7-е изд.. -Москва: ИНФРА-М, 2000 .-671 с.
- Байе М.Р. Управленческая экономика и стратегия бизнеса: учебное пособие для вузов/ пер. с англ. Под ред. А.М. Никитина. – М.: Юнити-Дана, 1999. – 743 с. С. 19-24.
- Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебное пособие для вузов. – М.: Изд. группа НОРМА-ИНФРА, 2008. – 572 с.

**Экономическая
теория
- две области
знаний**

```
graph TD; A[Экономическая теория - две области знаний] --> B[Макроэкономика]; A --> C[Микроэкономика]; B --> D[Совокупность экономических понятий национальной экономики: ВВП, ВНП, НДС, занятость и т.д.]; C --> E[Поведение на рынке продавца и покупателя];
```

Макроэкономика

**Совокупность
экономических
ПОНЯТИЙ национальной
экономики:**

**ВВП , ВНП, НДС,
занятость и т.д.**

Микроэкономика

**Поведение
на рынке
продавца
и покупателя**



**Влияет на
ВОЗМОЖНОСТИ
реализации продукции
фирмы**

Макроэкономика

**Неподконтрольная
международная
и национальная
экономическая среда**

**Возможность
получения и цена
экономических
ресурсов:
рабочая сила,
материалы,
комплектующие и
др.**



Вносит решающий вклад в управленческую экономику

Изучает:

- поведение потребителя;
- теория спроса;
- анализ производства и затрат;
- структура рынка;
- ценообразование;
- планирование прибыли;
- бюджет долгосрочных расходов фирмы;
- финансы фирмы

Микроэкономика

Связана
с поведением
фирмы при
распределении
ресурсов



**Основной опорой
«Управленческой экономики»
являются:**

**Экономическая
методология**

**Ее
аналитические
средства**

Ее модели

Основные принципы:

- бухучета;
- финансов;
- маркетинга;
- управления фирмой;
- организации производства

Базируются на
эмпирических
наблюдениях

Описательные
модели

Цель:
описать и объяснить,
экономические
соотношения,
но в упрощенной,
абстрактной форме

Пример,
модель идеальной
конкуренции исходит
из предположения, что
все участники рынка
имеют о нем полную
информацию, что в
прочем далеко не так.

Недостаточная реалистичность модели
не мешает использовать ее как средство,
объясняющее и прогнозирующее изменение цен

**Нормативные
(оптимизационны
е)
модели**

**Выражают целевую
функцию
в операционных терминах**

**Предписывают процедуры,
с использованием которых Вы
можете определить оптимальную
стратегию с учетом заданных
ограничений.**

**Вас интересуют возможности
модели прогнозировать изучаемые
явления.**

Эконометрические методы будут полезны:

- 1) при выявлении факторов, влияющих на спрос;
- 2) определении зависимости спроса от изменения и (или) взаимодействия этих факторов;
- 3) выполнении точных измерений при решении проблем пп. 1 и 2

Что такое предприятие

- **Предприятие это организация создаваемая в целях извлечения прибыли.**
- Организация – группа людей координирующих свою деятельность для достижения общей цели.

Альтернативные модели поведения предприятия

- **Модель максимизации прибыли;**
- Модель максимизации продаж;
- Модель максимизации роста;
- Модель организационного поведения;
- Модель максимизации добавленной стоимости.

Принятие управленческого решения

- Решения принимаются в условиях неполной информации:
 - Риск: последствия (события) наступят с той или иной вероятностью,
 - Неопределенность: отсутствует информация о возможности наступления последствий (события),
- Решения взаимозависимы:
 - От наших решений зависят действия потребителя, конкурентов, партнеров, правительства и т.д.
 - Наши решения определяются действиями потребителей, конкурентов, партнеров, правительства и т.д.

- **Решения не бывают правильными или неправильными!**
- Решения совпадают или нет с нашими прогнозами последующих действий и результатов.
- Если реальность близка к прогнозу лица принимающие решения говорят, что решение правильное, если далека от него, то решение называют неправильным.

Принятие решения это выбор альтернативы

- Ситуационный анализ;
- Идентификация проблемы и постановка цели;
- Поиск необходимой информации;
- Формирование альтернатив;
- Формирование критериев для оценки альтернатив;
- Проведение оценки;
- Выбор наилучшей альтернативы;
- Внедрение (исполнение);
- Разработка критериев (индикаторов) для мониторинга;
- Мониторинг исполнения;
- Оценка результата.

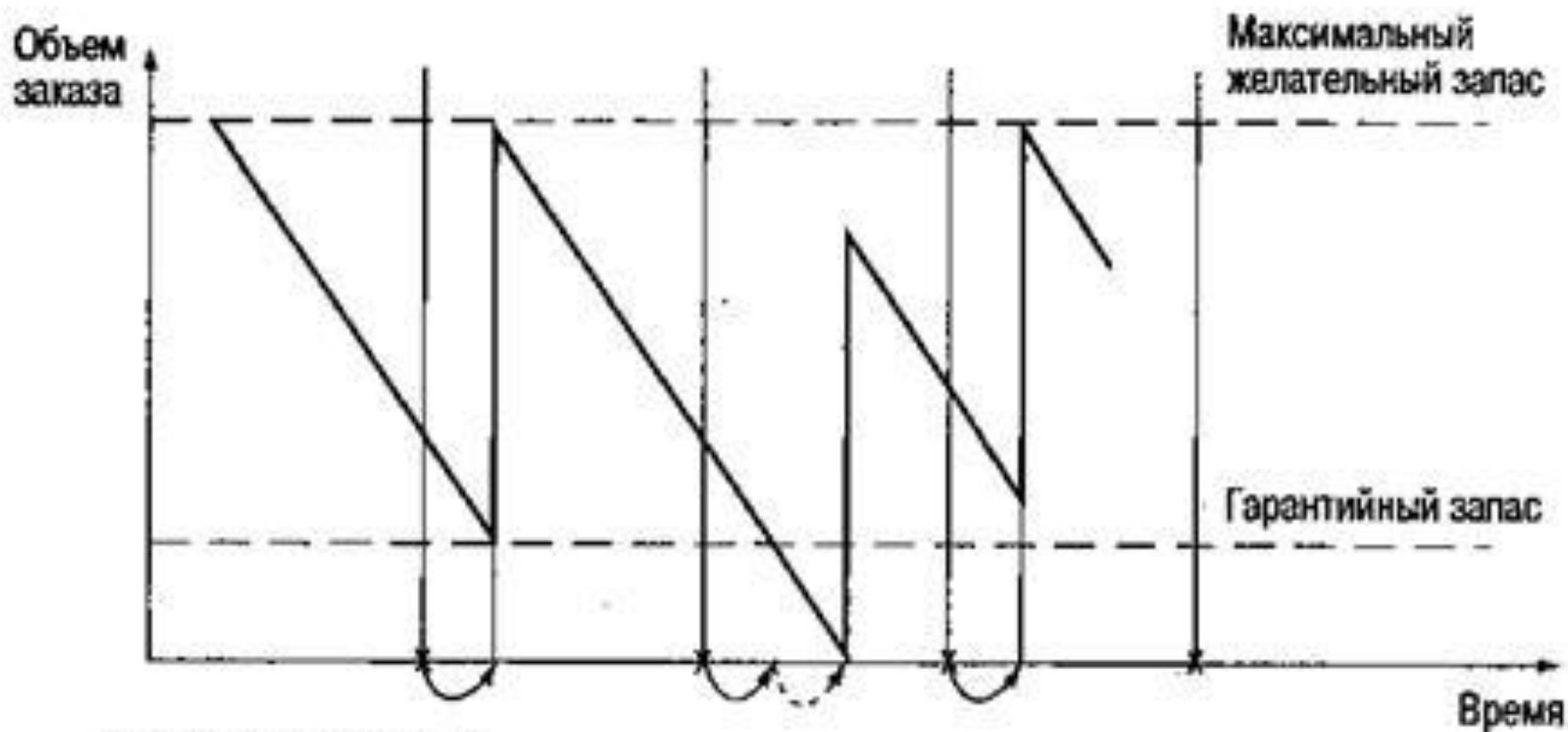
Принятие решения в условиях определенности (оптимизация).

- Методы исследования операций (в частности Литейное программирование);
- Маржиналистский анализ;
- Анализ прироста прибыли (краткосрочная концепция).

Управление запасами



Управление запасами



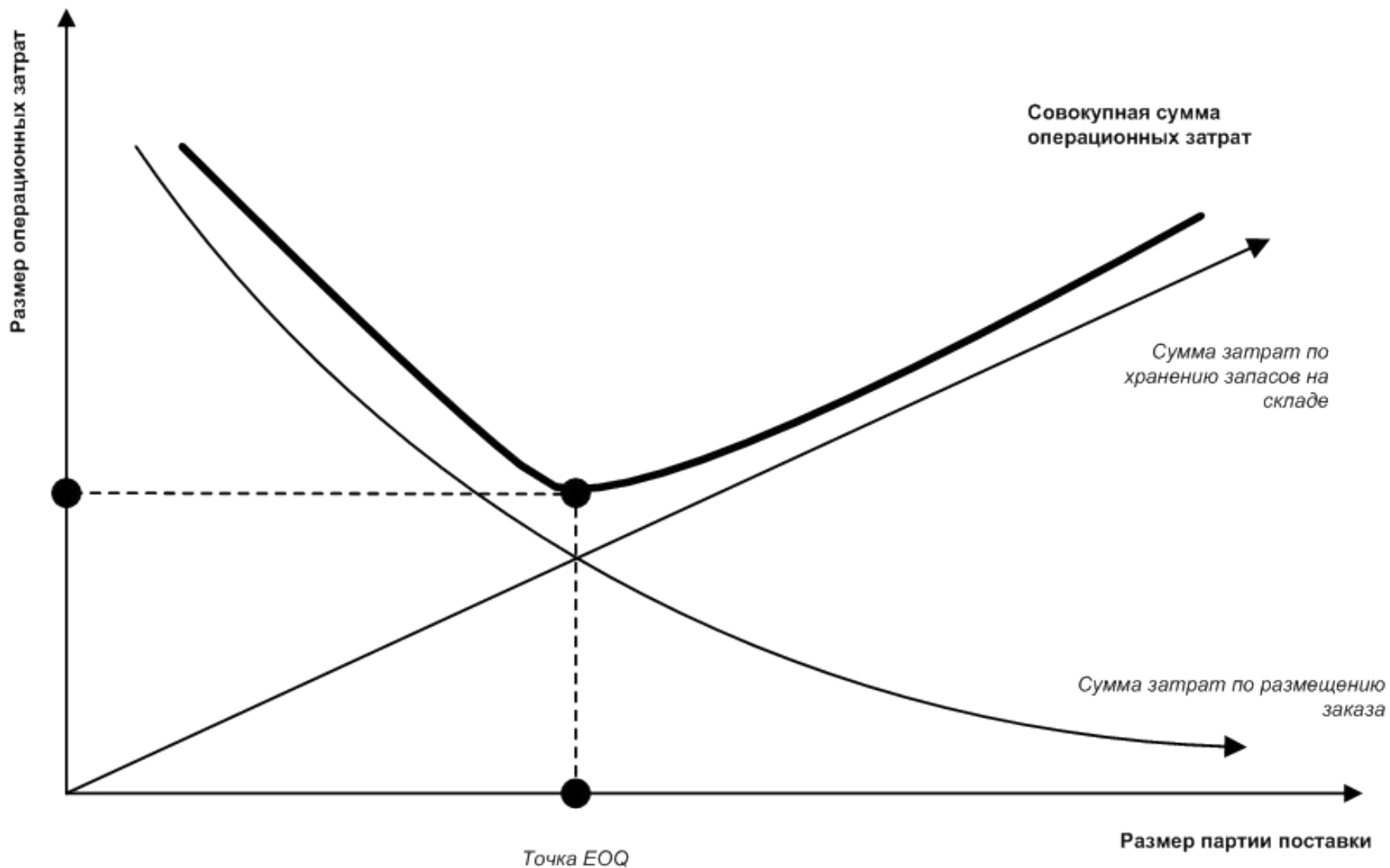
Условные обозначения:

X — момент заказа;

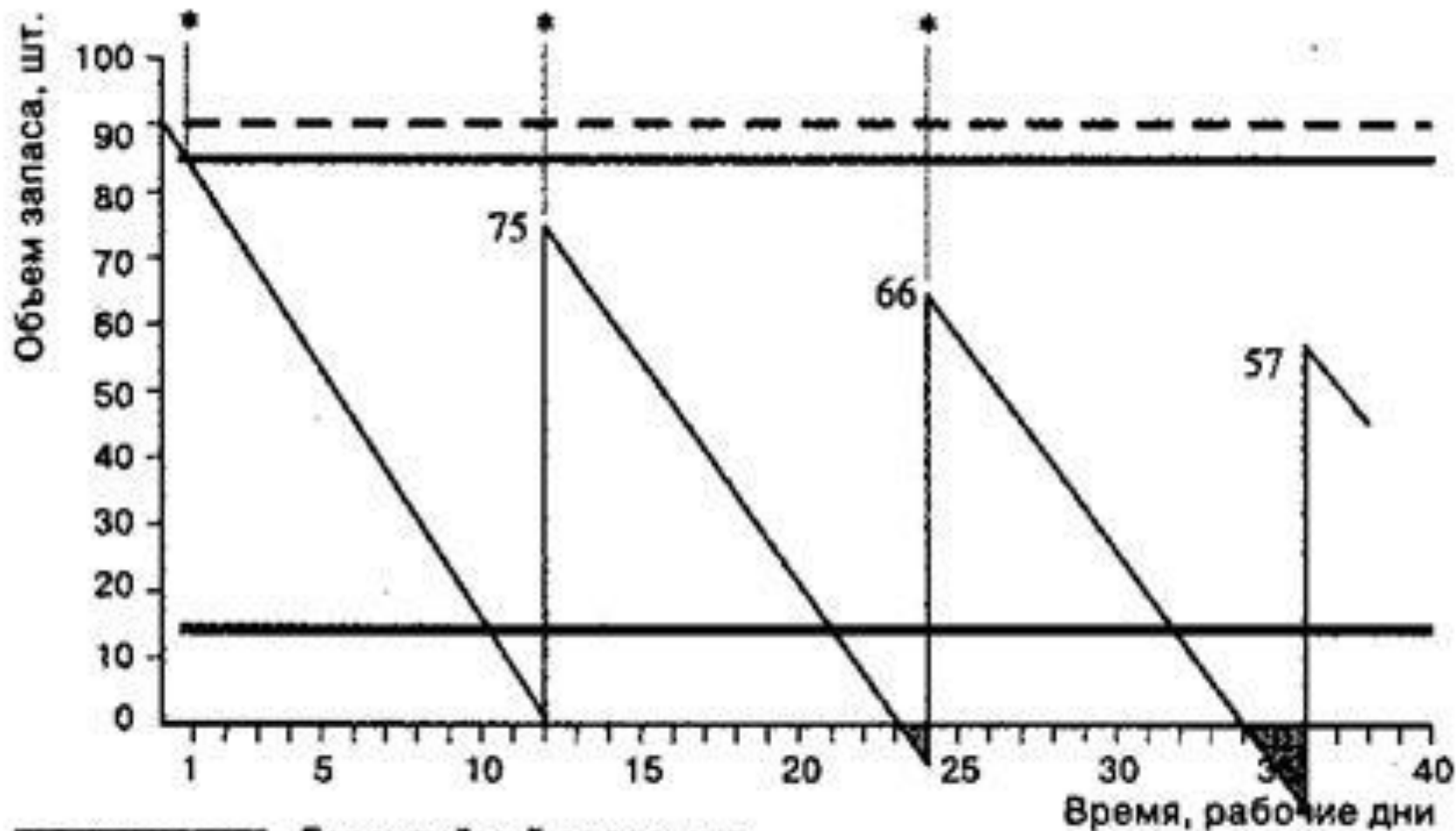
— время поставки;

— время задержки поставки.

Управление запасами



Управление запасами



- Гарантийный запас, шт.
- Максимальный желательный запас, шт.
- Пороговый уровень запаса, шт.

Спрос

```
graph TD; A[Спрос] --> B[детерминированный]; A --> C[вероятностный]; B --> D[статический]; B --> E[динамический]; C --> F[стационарный]; C --> G[нестационарный];
```

детерминированный

вероятностный

статический

динамический

стационарный

нестационарный

3. Модель оптимального размера заказа, точка заказа, модель с разрывом цен

Самая простая и самая известная модель управления запасами. При ее использовании учитываются следующие допущения:

- спрос (D) за рассматриваемый период времени постоянен;
- цена приобретения (P) постоянна;
- расходы на хранение (H) определяются как установленная сумма издержек на единицу товара, т.е. H – затраты на хранение единицы продукции. Они могут например, указываться в долях или процентах от цены приобретения товара, т.е. $H=P \times i$, где i – коэффициент затратности на хранение.

Другие обозначения: C – затраты на размещение одного заказа, Q – размер заказа, t – период времени между заказами; L – цикл заказа, PL – точка заказа, z - суммарные затраты по управлению запасами .

Оптимальный размер заказа рассчитывается по формуле:

$$Q = \sqrt{\frac{2CD}{H}} = \sqrt{\frac{2CD}{Pi}}$$

Точка заказа будет равна:

$$PL = DL$$

Время между заказами:

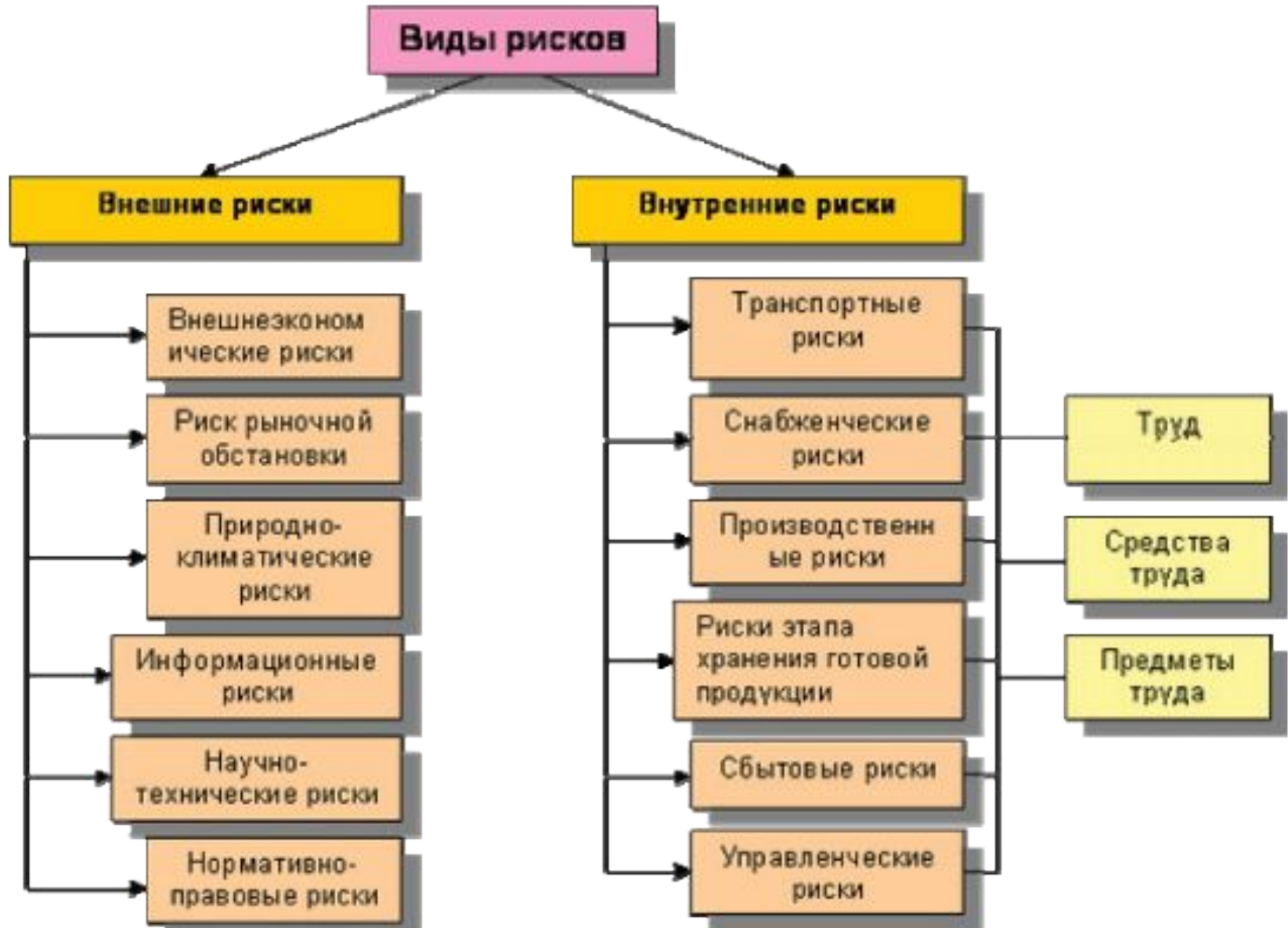
$$t = \frac{Q}{D}$$

Периодичность размещения заказов – обратная величина времени, между заказами.

Принятие решения в условиях неопределенности.

- Измерение риска. Учет риска.
- Анализ спроса и потребительское поведение.
- Производственный анализ. Построение производственной функции.
- Анализ затрат.
- Прибыль и ценообразование.
- Теория игр и асимметричность информации.
- Учет роли правительства.

Учет риска



Учет риска

