МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра теоретической экономики

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

По дисциплине: «Экономика отраслевых рынков»

На тему: «Активная фирма на отраслевом рынке»

Выполнил

студент 2-го курса напр. 38.03.06 Шепелев К.Г.

Проверила:

доцент кафедры теоретической экономики,

кандидат экономических наук Давыдюк Н.А

Ситуация №1

1. Представьте, что Вы являетесь Президентом крупного акционерного общества. В первую очередь, определите Ваш статус по отношению к собственности компании, являетесь ли вы владельцем акций (какого количества?), или вы менеджер (наемный управляющий высшего ранга?). Определив основные позиции, и исходя из своих личных интересов, перечислите Ваши цели, которые можете выдвигать в соответствии со своими интересами, и охарактеризуйте функции, выполняемые Президентом в компании. В каком случае может появиться конфликт интересов? Как он разрешается?

2. Изучив технологическую, контрактную и стратегическую концепции фирмы, обоснуйте выбор приоритетной для вас, как Президента, концепции (т.е. вам необходимо выстроить их рейтинг с точки зрения приоритетов ваших интересов и целей, и обосновать его).

Ситуация 1.

Я явлюсь президентом крупной акционерной компании. У меня в распоряжении находится контрольный пакет акций: 50%.

Цели: о6еспечение при6ыльности, рентабельности и конкурентоспосо6ности компании, а также финансово-экономической устойчивости.

Функции:

1. Построение структуры общества, отвечающей выра6отанной о6щей политике и спосо6ствующей успешной ее реализации.

2. Формирование менеджмента(команды), способного эффективно управлять о6ществом, направление ее деятельности на развитие и совершенствование производства, повышение эффективности о6щества, качества и конкурентоспосо6ности.

3. Формирование персонала и кадровой политики

4. Президент должен способствовать приросту пущенных в оборот средств и обеспечивать ежегодную прибыль, необходимую для распределения в качестве дивидендов между акционерами в порядке и размерах, установленных Общим собранием акционеров.

Конфликт интересов может возникнуть в момент совершения какой-ли6о сделки (продажи акций), также конфликт может возникнуть при найме новых сотрудников (распределение о6язанностей).

Концепции:

1. Стратегическая концепция.

Прежде чем что-либо предпринимать, я, как президент крупного акционерного общества, должен согласовать с остальным акционерами несколько моментов:

* Выбрать ту деятельность, которая наберет наибольшее количество голосов;
* Начать изучение рынка, конкурентов, потребителей, инфраструктуру рынка и прочее;
* Разработать определенную стратегию развития компании.
1. Технологическая концепция.

Президент совместно с акционерами должны выбрать технологию производства товара (или же технологию оказания услуг), рассчитать оптимальный объем производства, себестоимость, затраты на покупку оборудования, стоимость продукции и прочие нюансы.

3. Контрактная концепция.

После этих 2 этапов можно начать выстраивать отношения с партнёрами и заключать контракты., т.к уже известен выпускаемый продукт, его объёмы и стратегия развития.

Ситуация 2

1. Вы владелец пакета акций крупной компании (выберите и обозначьте вариант своей позиции в компании: или владелец контрольного пакета, или доля меньшая? Состоите в Совете директоров или нет?).

2. Каковы в соответствии с этим ваши интересы? Цели? Перечислите их.

3. Обоснуйте ваши приоритеты в выборе концепции, отвечающей вашим интересам как собственника, и обоснуйте ее. Какая из них будет на первом месте, а какие будут дополнением?

Я являюсь владельцем пакета акций 35%, состоя в Совете директоров.

Интересы:

1. Увеличить свою долю акций, подняться по карьерной лестнице.

2. Набрать наи6ольшее количество голосов на собрании.

Цели:

1. Разра6отать улучшенную стратегии развития акционерного общества;

2. Организовать эффективную деятельность нижестоящих подчинённых

3. Начать сотрудничество с крупными международными компаниями.

4. Увеличить объёмы продаж.

5. Минимизировать издержки.

6. Опередить конкурентов.

Приоритетной концепцией, как один из крупных акционеров компании, я выбираю технологическую, поскольку она, по моему мнению, наиболее важная и чем удачнее и точнее вы ее проработает, тем выше ваши шансы на успех и дальнейшее процветание компании. Что касается стратегической и контрактной концепций, то они приблизительно одной степени важности, после технологической и им стоит уделять внимание несколько меньше, чем технологическая.

Ситуация 3.

1. Вы крупный банкир, которому предложено быть инвестором компании. Каковы ваши интересы в таком проекте?

2. Какие концепции будут приоритетными при принятии инвестиционного решения? Обоснуйте их рейтинг

Мои интересы: скупка и перепродажа акций компании.

Для того, чтобы выгодно перепродать акции, необходимо чтобы они поднялись в цене. На стоимость акций оказывают влияние множества факторов, но одним из главных является прибыль компании, прибыль можно получить благодаря увеличению объема продаж или же повышению цены, и за то, и за другое отвечает технологическая концепция.

Ситуация №4

1. Вы наемный работник, не относящийся к высшим управляющим. Ваши интересы? Необходимо ли вам иметь представление о концепциях фирмы? Обоснуйте ваш ответ.

Ваши ответы должны быть представлены в письменном виде.

2. Вас попросили определить величины транзакционных издержек и издержек по контролю для нефтяной компании «ЛУКОЙЛ». Какие вопросы вы зададите и кому, чтобы получить информацию, необходимую для принятия решения?

3. Вас попросили определить величины транзакционных издержек и издержек по контролю для фирмы «Магнит». Какие вопросы Вы зададите и кому, чтобы получить информацию, необходимую для принятия решения? Какими предположительно могут оказаться эти издержки и почему?

Мне кажется, практически каждому работнику следует знать концепции фирмы, хотя бы поверхностно, для общего понимания, какие цели преследует фирма и ее направления деятельности, для более эффективной работы и повышение экономических показателей.

Для того, чтобы определить транзакционные издержки, необходимо знать количество контрактов, их цели, экономическую ситуацию вокруг фирмы, стоимости и порядок заключения договоров.