

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ИЗДЕЛИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

П.Г.Перерва, С.Е.Лощакова

Рынок изделий промышленного назначения обладает определенными специфическими характеристиками:

1. Физическое количество потребителей товаров промышленного назначения значительно меньше, чем на потребительском рынке. Это положение объясняется тем, что промышленные потребители — это фирмы, объединения, корпорации и т.п., а потребителями товаров широкого потребления являются миллионы индивидуальных потребителей.

2. Потребители изделий промышленного назначения в сумме приобретают значительные количества продукции, так как каждый из них занимает довольно большой удельный вес в структуре потребления того или иного промышленного изделия или услуги. В ряде случаев индустриальные потребители могут производить и единичные покупки, но эти приобретения имеют значительную стоимость.

3. Потребители промышленных изделий, как правило, находятся в рамках определенного относительно небольшого географического района. Географическая концентрация производителей способствует снижению издержек производства.

4. Уровень спроса на промышленные изделия во многом определяется уровнем спроса на товары широкого потребления, для изготовления которых используются данные изделия. Например, спрос на листовую сталь зависит от спроса на изделия из нее. Аналогично формируется спрос на машины для резки и обработки листового материала. В общем, спрос на промышленные изделия в определенной мере зависит от колебаний спроса на товары и услуги, для производства которых они применяются. Вторичный характер спроса на

средства производства зачастую вынуждают производителя машин и оборудования за свой счет стимулировать и рекламировать сбыт товаров, производимых с их помощью.

5. Сегментация рынка производится безусловно и в том и в другом случаях, но ее формы и методы в корне различны. Если рынки потребительских товаров могут быть сегментированы с помощью таких показателей, как возраст, пол, доход и жизненный уровень определенной группы населения, то рынки промышленных товаров характеризуются прежде всего, как уже было показано в п.1, географическим положением, уровнем потребления (см.п.2), качеством, потребностью в сервисном обслуживании, а также, что самое важное, категорией потребителя в последнем случае могут быть крупнейшие фирмы, концерны, объединения или целые государства (государственный заказ).

6. Спрос на промышленные изделия имеет низкую эластичность. Это означает, что изменение цен не влечет за собой сильных колебаний общего спроса. Действительно, вряд ли машиностроители станут закупать больше стали, если цена на нее понизится.

7. Менеджеры потребителей промышленных изделий являются высококвалифицированными специалистами в области приобретаемых изделий, общее количество которых значительно меньше, чем в случае реализации потребительских товаров. Процесс покупки промышленных товаров не совершается мгновенно, ему, как правило, предшествует система мероприятий, связанная с проверкой качества изделий, заключение договоров, обсуждение различных условий.

8. Спрос на продукцию промышленного назначения более инерционен, чем на потребительские товары. Такое положение объясняется отсутствием непосредственного контакта конкретного потреби-

теля изделия (токаря, машиниста, электрика, тракториста), имеющего непосредственное отношение к эксплуатации данного изделия, о изготовителем этой продукции, как это имеет место в случае потребительских товаров.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА СПЕЦИАЛИСТА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА: ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

А.Н.Моклякова, В.В.Мортиков

В обстановке переходного периода, когда рынок во многом определяет условия и размеры оплаты труда, крайне важным становится определение реальной результативности отдельных работников и коллективов. Известно, что свободнорыночная оценка труда происходит во времени и в пространстве. Оплата труда может производиться на основе его средней производительности (полезности) и не меняться в течение длительного времени и на основе предельной производительности (полезности). При первом варианте осуществляется оплата средних общественно-необходимых затрат труда. При втором варианте основой для начисления заработка становятся замыкающие затраты. Полезный результат деятельности специалиста, продолжающего работать, как и ранее (т.е. при сохранении прежних продолжительности рабочего времени, интенсивности труда) в ряде случаев уменьшается. Такое уменьшение происходит до известного предела, Результативность самого последнего часа, рабочего дня, используемого работника и определяет размеры заработной платы. В условиях, когда заработки людей тяготеют не к средним, а к предельным, замыкающим величинам (предельно низкой результативности, предельно высоким затратам труда) это оправдано в отношении производства товаров, оказания услуг, крайне необходимых потребителям. По