

Системы Интернет-бизнеса третьего поколения позволяют построить деловые процессы в соответствии с потребностями клиентов. Несмотря на расхожее мнение, что в Интернет все решает низкая цена, большинство экспертов сходятся в том, что в будущем все более важную роль в привлечении и удержании клиентов через Интернет будет играть качество обслуживания. Выживут те компании, которые приложат усилия к тому, чтобы организовать свою работу в соответствии с интересами клиентов.

*Шевченко Л. И.
БГЭУ (Минск)*

ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ РОСТА ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Предполагается, что произведенная продукция реализуется не полностью. Другими словами, происходит насыщение рынка, что в конечном итоге заставляет производителей манипулировать ценами. Пусть $p(q)$ — убывающая функция, т.е. с увеличением объема продукции q на рынке цена p на нее падает, т.е. $dp/dq < 0$. В этом случае, получается нелинейное дифференциальное уравнение первого порядка относительно q с разделяющимися переменным

$$q' = \alpha \cdot p(q) \cdot q,$$

где $\alpha = m \cdot n$ (m — норма инвестиции; $\frac{1}{n}$ — норма акселерации). Поскольку все сомножители в правой части (1) положительны, то $q' > 0$, т.е. функция $q(t)$ возрастает. Характер возрастания функции можно определить ее второй производной.

$$q'' = \alpha \cdot q' \cdot p \left(1 - \frac{1}{|E|} \right)$$

Из последнего уравнения следует, что $q'' > 0$ при эластичном спросе, т.е. когда $|E| > 1$. В этом случае график функции $q(t)$ имеет направление выпуклости вниз, что означает прогрессирующий рост.