

УДК 338.5 (477)

ВСТАНОВЛЕННЯ ЦІН НА НОВУ ПРОДУКЦІЮ ВИРОБНИЧО-ТЕХНІЧНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.

Однією з проблем економічного обґрунтування випуску нової продукції є формування адекватної ціни, що забезпечить покриття всіх понесених витрат та збалансує інтереси виробника та споживача.

Відомо, що при виведенні нової промислової продукції на ринок виробник повинен виявити межі, в яких він може варіювати ціну, тобто знати верхню та нижню границі ціни. Поняття лімітної ціни як економічної категорії виникло в середині 60-тих років ХХ століття. Вона ніби уособлює врівноваженість вигоди виробника та споживача, є так званим “балансом інтересів”.

Як показує практика, більшість промислових підприємств в сучасних умовах при формуванні нижньої межі ціни звертаються до методу “витрати – плюс”, причому в якості бази формування ціни обирають повну собівартість виробів. Іноземні економісти достатньо часто висловлюються негативно стосовно визначення ціни за даною схемою. В той же час абсолютно зрозуміло, що не слід категорично заперечувати витратне ціноутворення. “Всі витрати важливі для дохідності, – зазначають Томас Т. Негл та Рід К. Холден, – так як всі вони, не дивлячись на класифікацію, повинні бути враховані”[1, с.97].

На нашу думку, необхідно дещо переглянути вимогу до економічного змісту нижньої межі ціни та її головної характеристики – рівновигідності виробництва нової та базової машин. Поняття рівновигідності як однакова норма рентабельності, часто залежить не від самих характеристик порівнюваних машин, а від ступеню завантаженості виробничих потужностей на підприємстві, зміни масштабів виробництва окремих виробів, методів розподілу накладних витрат. Щоб виключити вплив цих факторів, нижню межу ціни слід розраховувати без врахування накладних витрат (табл. 1).

Верхня межа ціни на новий виріб повинна становити такий її рівень, за якого економічний ефект у споживача дорівнює нулю, тобто поняття верхньої межі тісно пов'язане із коректним визначенням ефекту від застосування техніки (табл. 1). Питання формування верхньої межі ціни розглядалися нами в попередніх публікаціях [2,3,4], тому детально на цьому зупинятись не будемо.

Ринкові умови господарювання вимагають нового підходу також і до економічного змісту лімітної ціни. Відомо, що при створенні нових машин, компанії інвестують значні кошти в їх розробку та освоєння. Зазвичай, витрати на розробку та освоєння нових машин включаються до складу накладних витрат та нерідко при традиційних методах розподілу, розподіляються між всіма видами продукції, що призводить:

- до штучного завищення витрат інших видів продукції та зниження їх рентабельності;
- завищення цін у випадку їх прямого включення в собівартість нових машин, що призведе до зниження попиту.

Витрати на проектування, розробку та освоєння нових машин, на наш погляд, слід включати в розрахунок лімітної ціни (табл. 1). Вона повинна обмежувати ціну продажу знизу, тобто як правило, ціна продажу повинна дорівнювати або бути більшою за лімітну ціну. В такому випадку ціна продажу забезпечить погашення витрат на проектування та освоєння виробництва нових машин та обладнання.

Таблиця 1. Формування ціни на нову продукцію виробничо – технічного призначення.

Нижня межа ціни	
$Ц_H = \frac{B_{ЗМ}}{1 - K_{МПБ}}, \text{ де}$ <p>$B_{ЗМ}$ – змінні витрати на виготовлення нової машини; $K_{МПБ}$ – коефіцієнт маржинального прибутку по базовій машині.</p> $K_{МПБ} = \frac{МП_Б}{Ц_Б}, \text{ де}$ <p>$МП_Б$ – маржинальний прибуток по базовому виробу; $Ц_Б$ – ціна базової машини.</p>	<p><u>Переваги використання запропонованого підходу:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Уникнення проблеми розподілу накладних витрат. 2. Включення до розрахунку потенційної рентабельності базового зразка, не викривленої розподілом постійних витрат. 3. Легкість отримання вхідної інформації.
Верхня межа ціни	
$Ц_В = Ц_H + \frac{Є_p}{E_H + P_{А1}}, \text{ де}$ <p>$Ц_H$ - нижня межа ціни; $Є_p$ – річний економічний ефект; E_H – коефіцієнт рентабельності; $P_{А1}$ – частка відрахувань на амортизацію.</p>	<p><u>Переваги використання запропонованого підходу:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Безпосередній зв'язок верхньої межі ціни з річним економічним ефектом. 2. Можливість використання для багатофункціональної техніки.

Лімітна ціна	
$C_{л} = C_{н} + \frac{P_{оп}}{\sum_{i=1}^n N_i}, \text{ де}$ <p>$P_{оп}$ – витрати на проектування та освоєння нової машини; N_i – кількість машин, які планується випускати протягом n років.</p>	<p><u>Переваги використання запропонованого підходу:</u> Врахування при формуванні лімітної ціни витрат на освоєння та проектування, які в сучасних умовах господарювання можуть бути значними.</p>

Таким чином, дані рекомендації стосовно формування ціни на нові машини та обладнання дають змогу уникнути багатьох недоліків “витратного ціноутворення”, розрахувати ціну вже на ранніх стадіях проектування, зменшити ризик неповернення засобів. Фактично в результаті запровадження рекомендацій ми отримуємо повну, завершену схему встановлення ціни.

Література.

1. Нэгл Т.Т., Холден Р.К. Стратегия и тактика ценообразования. – СПб: Питер, 2001. – 544с.
2. Орлов О.А., Рясных Э.Г., Савченко Е.В. Эффективность и цены на новые машины//Современный научный вестник. - 2008 - №10(36), с.41-48.
3. Савченко Е.В. Антызатратный подход к формированию цен на новую продукцию / О.А. Орлов, Е.Г Рясных, Е.В. Савченко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2008. – № 1. – С.425-427.
4. Савченко Е.В. Эффективность и цены на новые машины / О.А. Орлов, Е.Г Рясных, Е.В. Савченко // Современный научный вестник. Серия: Экономика. Право. – 2008. – № 10. – С. 41-48.