

Некоторые аспекты формирования цены на новые машины и оборудование

Савченко О.В.

Кандидат экономических наук, доцент,

Хмельницкий национальный университет, г. Хмельницкий, Украина

Одной из проблем экономического обоснования выпуска новой продукции является формирование адекватной цены, которая обеспечит покрытие всех понесенных расходов и сбалансирует интересы производителя и потребителя. Известно, что при выводе новой промышленной продукции на рынок производитель должен выявить границы, в которых он может варьировать цену, то есть знать верхнюю и нижнюю границы цены. Понятие лимитной цены как экономической категории возникло в середине 60-х годов XX века. Она как бы олицетворяет уравновешенность выгоды производителя и потребителя, является так называемым «балансом интересов».

Как показывает практика, большинство промышленных предприятий в современных условиях при формировании нижней границы цены обращаются к методу «затраты – плюс», причем в качестве базы формирования цены выбирают полную себестоимость изделий. Иностраные экономисты достаточно часто высказываются негативно относительно определения цены по данной схеме. В то же время совершенно ясно, что не следует категорически отрицать затратное ценообразование. «Все расходы важные для доходности, - отмечают Томас Т. Нэгл и Род К. Холден, - так как все они, несмотря на классификацию, должны быть учтены» [1, с.97]. По нашему мнению, необходимо несколько пересмотреть требование к экономическому содержанию нижней границы цены и ее главной характеристики - равновыгодности производства новой и базовой машин. Понятие равновыгодности как одинаковая норма рентабельности, часто зависит не от самих характеристик сравниваемых машин, а от степени загруженности производственных мощностей на предприятии, изменения масштабов производства отдельных изделий,

методов распределения накладных расходов. Чтобы исключить влияние этих факторов, нижний предел цены следует рассчитывать без учета накладных расходов (табл. 1).

Таблица 1. Формирование цены на новую продукцию производственно - технического назначения.

<u>Нижний предел цены</u>	
$C_H = \frac{B_{3M}}{1 - K_{МПБ}}, \text{ где}$ <p>B_{3M} – переменные затраты на изготовление новой машины;</p> <p>$K_{МПБ}$ – коэффициент маржинальной прибыли по базовой машине..</p> $K_{МПБ} = \frac{МПБ}{C_B}, \text{ где}$ <p>$МПБ$ – маржинальная прибыль по базовой машине;</p> <p>C_B – цена базовой машины.</p>	<p style="text-align: center;"><u>Преимущества использования предложенного подхода:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Избежание проблемы распределения накладных расходов. 2. Включение в расчет потенциальной рентабельности базового образца, а не искаженной распределением постоянных расходов. 3. Легкость получения входящей информации.
<u>Верхний предел цены</u>	
$C_B = C_H + \frac{C_P}{E_H + P_{А1}}, \text{ где}$ <p>C_H - нижний предел цены;</p> <p>C_P – годовой экономический эффект;</p> <p>E_H – коэффициент рентабельности;</p> <p>$P_{А1}$ – амортизационные отчисления.</p>	<p style="text-align: center;"><u>Преимущества использования предложенного подхода:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Непосредственная связь верхней границы цены с годовым экономическим эффектом. 2. Возможность использования для многофункциональной техники.
<u>Лимитная цена</u>	
$C_L = C_H + \frac{P_{ОП}}{\sum_{i=1}^n N_i}, \text{ где}$ <p>$P_{ОП}$ – затраты на проектирование и новой машины;</p> <p>N_i – количество машин, которые планируется выпускать в течение n лет.</p>	<p style="text-align: center;"><u>Преимущества использования предложенного подхода:</u></p> <p>Учет при формировании лимитной цены затрат на освоение и проектирования, которые в современных условиях могут быть значительными.</p>

Верхний предел цены на новое изделие должен составить такой ее уровень, при котором экономический эффект у потребителя равен нулю, то есть понятие верхней границы тесно связано с корректным определением эффекта от применения техники. Рыночные условия хозяйствования требуют нового подхода также и к экономическому содержанию лимитной цены. Известно, что при создании новых машин, компании инвестируют значительные средства в их разработку и освоение. Обычно, затраты на разработку и освоение новых машин включаются в состав накладных расходов, которые затем распределяются между всеми видами продукции, что приводит к:

✓ искусственному завышению расходов других видов продукции и снижение их рентабельности;

✓ завышение цен в случае их прямого включения в себестоимость новых машин, снижению спроса.

Расходы на проектирование, разработку и освоение новых машин, на наш взгляд, следует включать в расчет лимитной цены. Она должна ограничивать цену продажи снизу, то есть, как правило, цена продажи должна быть равна или больше лимитной цены. В таком случае цена продажи обеспечит погашение затрат на проектирование и освоение производства новых машин и оборудования.

Таким образом, данные рекомендации относительно формирования цены на новые машины и оборудование позволяют избежать многих недостатков «затратного ценообразования», рассчитать цену уже на ранних стадиях проектирования, уменьшить риск невозврата средств. Фактически в результате внедрения рекомендаций мы получим полную, завершённую схему установления цены.

Литература:

1. Нэгл Т.Т. Стратегия и тактика ценообразования. / Т.Т. Нэгл, Р.К. Холден – СПб: Питер, 2001. – 544с.

2. Орлов О.А. Эффективность и цены на новые машины / О.А. Орлов, Э.Г.Рясных, Е.В. Савченко // Современный научный вестник. - 2008 - №10(36), с.41-48.

3.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.