

ходов (расходов) пунктов следующего содержания: "положительные (отрицательные) разницы, образовавшиеся при изменении Национальным банком курсов иностранных валют, по валютным счетам и другим операциям в иностранной валюте относятся к внереализационным доходам (расходам) и отражаются на счете "Прибыли и убытки".

Таким образом, с декабря 1998 г. вышепересматриваемые хозяйственные операции учитываются при формировании финансового результата хозяйственной деятельности и являются неотъемлемой его частью.

А.В. ПЛАСУНКОВ

СИСТЕМА КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Конкурентоспособность продукции — это комплексная многоаспектная характеристика продукции, отражающая ее способность быть по ценовым и неценовым параметрам более привлекательной для потребителей, чем товары-конкуренты, которую предлагается определять соотношением потребительских свойств (качества) товара и его цены, или потребительской ценности товара к той цене, за которую он продается.

Для более объективной оценки конкурентоспособности продукции целесообразно использовать систему показателей, включающую:

уровень конкурентоспособности продукции

$$У_{к.пр.} = Ц_{2в.п.} / Ц_{2ф.}$$

где $Ц_{2в.п.}$ — верхний предел цены анализируемого изделия, р.; $Ц_{2ф.}$ — фактическая цена анализируемого изделия, р.;

реальный уровень конкурентоспособности производства продукции

$$У_{к.пр-ва\ реалн.} = Ц_{2ф.отп.} / Ц_{2н.п.отп.}$$

где $Ц_{2ф.отп.}$ — фактическая отпускная цена анализируемого изделия, р.; $Ц_{2н.п.отп.}$ — нижний предел отпускной цены анализируемого изделия, р.;

потенциальный уровень конкурентоспособности производства продукции

$$У_{к.пр-ва\ пот.} = Ц_{2в.п.отп.} / Ц_{2н.п.отп.}$$

где $Ц_{2в.п.отп.}$ — верхний предел отпускной цены анализируемого изделия, р.

Верхний предел цены отражает потребительскую ценность товара, т.е. максимальную цену, которую покупатель считает для себя выгодным заплатить за данный товар.

Для товаров народного потребления длительного пользования при определении верхнего предела цены можно использовать одну из двух формул:

$$Ц_{2в.п.} = \left[Ц_1 \frac{B_2}{B_1} \frac{(1/T_1) + E_k}{(1/T_2) + E_k} + \frac{(B_2/B_1)Z_1 - Z_2}{(1/T_2) + E_k} \right] \prod_{i=1}^n f_i$$

или

$$\Pi_{2в.п.} = \left[\Pi_1 \frac{B_2 (1/T_1) + E_k}{B_1 (1/T_2) + E_k} + \frac{(B_2/B_1)Z_1 - Z_2}{(1/T_2) + E_k} \right] + \sum_{i=1}^n \Delta \Pi_i$$

где Π_1 — цена базового изделия, р.; B_1, B_2 — годовые объемы работы (услуги), производимые при помощи соответственно базового и нового изделия, в натуральных единицах; T_1, T_2 — срок эксплуатации соответственно базового и нового изделия, лет; E_k — ставка платы за кредит; Z_1, Z_2 — годовые затраты на эксплуатацию при использовании соответственно базового и нового изделия, р.; f_i — коэффициент, учитывающий влияние i -й потребительской характеристики (не учтенной ранее или появившейся новой) на потребительскую ценность товара; n — количество потребительских характеристик (не учтенных ранее или появившихся новых), влияющих на потребительскую ценность товара; Π_i — изменение потребительской ценности нового товара по сравнению с базовым изделием в результате изменения i -й потребительской характеристики (не учтенной ранее или появившейся новой), р.

Для новых средств труда верхний предел цены можно определить по формуле:

$$\Pi_{2в.п.} = \Pi_1 \frac{B_2 (1/T_1) + h_{нед} + E_k / [(1 - h_{пр})(1 - h_{м.сб.})]}{B_1 (1/T_2) + h_{нед} + E_k / [(1 - h_{м.сб.})(1 - h_{пр})]} +$$

$$+ \frac{I_1'(B_2/B_1) - I_2' + (\Pi_n - \Pi_0)B_2 + E_k [K_1'(B_2/B_1) - K_2']}{(1/T_2) + h_{нед} + E_k / [(1 - h_{пр})(1 - h_{м.сб.})]} + \dots$$

где $h_{нед}$ — ставка налога на недвижимость; $h_{пр}$ — ставка налога на прибыль; $h_{м.сб.}$ — ставка местных налогов и сборов, выплачиваемых из чистой прибыли; I_1', I_2' — годовые эксплуатационные издержки потребителя при использовании соответственно базового и нового изделия без учета средств на их реновацию, р.; Π_0, Π_n — цена изделия, изготовленного с использованием нового и базового средства труда, р.; K_1, K_2 — сопутствующие капитальные вложения потребителя при использовании соответственно базового и нового изделия, р.; \dots — дополнительные поправки на социальный, экологический и другие эффекты, увеличивающие потребительскую ценность товара.

Нижний предел цены устанавливается исходя из интересов предприятия-изготовителя. Это минимальная цена товара, при которой целесообразно производство новой продукции, т.е. цена, обеспечивающая после реализации нового товара, уплаты всех видов налогов в бюджет и погашения кредитов уровень рентабельности производства продукции не ниже норматива (ставки платы за кредит) и того уровня, который предприятие уже имеет, выпуская освоенную продукцию. В общем случае нижний предел цены можно определить по формуле:

$$\Pi_{н.п.} = C_{2ф} + \Pi_0 + \sum N_{косв},$$

где $C_{2ф}$ — фактическая себестоимость единицы изделия, р.; Π_0 — балансовая прибыль по изделию, р.; $\sum N_{косв}$ — косвенные налоги и отчисления, приходящиеся на единицу изделия, р.

На основе анализа качества и цен конкурентов, учета других факторов на конкретных сегментах рынка, а также данных верхнего и нижнего предела цен устанавливается фактическая цена, которая должна находиться в определенном диапазоне, ограниченном верхним и нижним пределами цен: $\Pi_{н.п.} < \Pi_{ф} < \Pi_{в.п.}$.

Если $Y_{к.пр.} = (\Pi_{2в.п.}/\Pi_{2ф}) > 1$ и $Y_{к.пр-ва\ реал.} = (\Pi_{2ф.отп.}/\Pi_{2н.п.отп.}) > 1$, то выпуск продукции выгоден и потребителю и производителю. При этом цель предприятия можно выразить следующим образом:

$$\begin{cases} Y_{к.пр.} = (\Pi_{2в.п.}/\Pi_{2ф}) > 1, \\ Y_{к.пр-ва\ реал.} = (\Pi_{2ф.отп.}/\Pi_{2н.п.отп.}) > 1, \\ Y_{к.пр-ва\ пот.} = (\Pi_{2в.п.отп.}/\Pi_{2н.п.отп.}) \rightarrow \max. \end{cases}$$

Таким образом, предлагаемая экономическая система оценки конкурентоспособности продукции позволит учитывать интересы как потребителя, так и производителя, будет препятствовать производству неконкурентоспособных изделий, создаст предпосылки для разработки товаров, выпуск и применение которых были бы выгодны и потребителю и производителю.