

УДК 677.01

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ЗАКАЗА ТЕКСТИЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЭТАПЕ РАСЧЕТА ЦЕНЫ ТКАНИ

Е.А.ЮХИНА, С.С.ЮХИН

(Московский государственный текстильный университет им. А.Н.Косыгина)

При расчете цены на новые ткани предприятие выбирает один из методов ценообразования:

– затратный, основанный на калькуляции постоянных, прямых и косвенных переменных издержек;

– конкурентный, основанный на подборе, анализе, отборе и приведении цен конкурентов к условиям предстоящей сделки. В результате составляется конкурентный лист – расчет цен в табличной форме, позволяющий сопоставить технические характеристики товара и коммерческие условия предстоящей сделки с двумя или несколькими конкурентными материалами.

За базу сопоставления принимаются

технические характеристики и другие условия предстоящей сделки. Цену рассчитывают с учетом поправки на технические характеристики, то есть путем сопоставления базисного товара с конкурентным аналогом. При этом в зависимости от вида товара учитываются следующие особенности:

– поправки на технические характеристики сырья и продовольствия рассчитываются обычно по содержанию полезных компонентов, выходу готовой продукции;

– поправки на технические характеристики машин и оборудования – по мощности, производительности и другим технико-экономическим параметрам.

Величины технических поправок рассчитываются для каждого товара по формуле Берима [1, с. 90]:

$$Ц_1 = Ц_0 (M_1/M_0),$$

где $Ц_0$, M_0 – соответственно цена и технический параметр по конкурентному материалу; $Ц_1$, M_1 – цена и технические характеристики продукции, принятой за базу расчета (то есть собственного изготовления).

Превышение или снижение показателя по сравнению с сопоставляемым аналогом отражается в виде скидки или прибавки к цене конкурента.

После проведенного приведения цены по обозначенным параметрам получают окончательные приведенные цены конкурентов, на основе которых на втором этапе осуществляется расчет цены для конкретных условий сделки с учетом объема, сроков и формы платежа, качественных характеристик товара и т.п.

На стадии анализа заказа на новые ткани, когда требуется сделать укрупненный

расчет цены предложения, вполне допустимо использовать конкурентный метод расчета цены, при этом в качестве конкурентного материала следует выбирать заменяемый артикул ткани. В этом случае при приведении цены следует учитывать только изменяемые параметры ткани, которые оказывают влияние на содержание сырья в ткани, а именно линейную плотность пряжи, поверхностную плотность ткани, ширину ткани.

Пример. Поступил заказ на хлопчатобумажную ткань, имеющую следующие параметры: саржа 3/1, 165 см, 280x200 (10см), 50 текс x 50 текс, поверхностную плотность 260 г/кв.м.

Заменяемая хлопчатобумажная ткань арт. 38 поставлялась предприятием на экспорт по цене 1,20 дол. США и имела параметры: саржа 3/1, 101,7 см, 413x230 (10см), 36 текс x 36 текс, поверхностную плотность 257 г/кв.м. Таким образом, эта ткань может считаться конкурентным материалом.

Рассчитаем цену на новую ткань путем приведения технических характеристик конкурентного материала к условиям заказа:

$$Ц_1 = Ц_0 (M_1/M_0) = 1,20 (260/257) (165/101,7) (20/27,8) = 1,42 \text{ дол. США за пог. м.}$$

При расчете цены учитывались именно те технические характеристики, которые в первую очередь влияют на расход и стоимость пряжи, используемой при изготовлении ткани. Это – поверхностная плотность, ширина ткани и номера пряжи. В итоге получили, что новая ткань с указанными параметрами должна стоить 1,42 дол. США.

Сравнивая полученные значения цены с уровнем мировых цен на ткани-аналоги фирм конкурентов, можно принять решение о целесообразности или нецелесообразности принятия заказа к исполнению. В случае положительного решения заключается договор на поставку пробной партии ткани; после исполнения договора цены уточняются на основе затратного метода.

ВЫВОДЫ

Предложена методика анализа заказа текстильного предприятия на этапе расчета цены ткани, позволяющая проводить укрупненный расчет цены на новую ткань на основе конкурентного метода ценообразования. Методика позволяет принимать решение о принятии или отклонении поступившего заказа на стадии его оформления.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Воронкова О.Н., Пузакова Е.П.* Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: Учебное пособие / Под ред. проф. Е.П. Пузаковой. – М.: Экономист, 2005.

Рекомендована кафедрой экономики. Поступила 08.02.08.