

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Студентка гр.103219 Лазакович И.В.

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Плясунков А.В.

Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

Конкурентоспособность продукции – комплексная многоаспектная характеристика, отражающая способность продукции в течение периода ее производства соответствовать по качеству требованиям конкретного рынка (рынков), адаптироваться по соотношению качества и цены к предпочтениям потребителей, обеспечивать выгоду производителю при ее реализации.

Анализируя существующие экономические показатели оценки конкурентоспособности продукции, следует отметить, что ни один из этих подходов не позволяет одновременно учитывать как интересы производителя, так и потребителя, что снижает их ценность.

Для комплексной оценки конкурентоспособности новых изделий предлагается использовать систему показателей, включающую:

- коэффициент конкурентоспособности продукции с точки зрения потребителя;
- коэффициент конкурентоспособности продукции с точки зрения изготовителя.

Коэффициент конкурентоспособности продукции с точки зрения потребителя ($K_{\text{КСП,потреб}}$) показывает, во сколько раз максимальная цена, за которую можно реализовать изделие, превышает фактическую цену его реализации.

$$K_{\text{КСП,потреб}} = \frac{\Pi_{2\text{ВВ}}^{\text{отп}}}{\Pi_2^{\text{отп}}}, \quad (1)$$

где $\Pi_{2\text{ВВ}}^{\text{отп}}$ – верхний предел отпускной цены оцениваемого изделия, отражающий потребительскую ценность товара, т.е. максимальную цену, которую покупатель считает возможным заплатить за товар, а также стоимостную оценку качества товара $\Pi_2^{\text{отп}}$ – отпускная цена оцениваемого изделия, руб.

Коэффициент конкурентоспособности продукции с точки зрения производителя ($K_{\text{КСП,производ.}}$) показывает, во сколько раз фактическая отпускная цена реализации при выходе изделия на рынок превышает минимальную отпускную цену, рассчитанную затратным методом.

$$K_{\text{КСП,производ.}} = \frac{\text{Ц}_{2\text{НН}}^{\text{отп}}}{\text{Ц}_{2\text{НН}}^{\text{отп}}}, \quad (2)$$

где $\text{Ц}_{2\text{НН}}^{\text{отп}}$ – нижний предел отпускной цены оцениваемого изделия.

В общем виде нижний предел отпускной цены оцениваемого изделия можно определить по формуле

$$\text{Ц}_{2\text{НН}}^{\text{отп}} = C_2 + \text{П}_{2\text{мин}} + \text{Н}_{2\text{косв}}, \quad (3)$$

где C_2 – себестоимость оцениваемого изделия, руб.;

$\text{П}_{2\text{мин}}$ – минимальная прибыль от реализации оцениваемого изделия, приемлемая с точки зрения предприятия-изготовителя, руб.;

$\text{Н}_{2\text{косв}}$ – сумма косвенных налогов и отчислений в цене оцениваемого изделия, руб.

С учетом действующей в 2014 г. в Республике Беларусь системы налогообложения формула примет следующий вид

$$\text{Ц}_{2\text{НН}}^{\text{отп}} = C_2 \cdot (1 + r_2) \cdot (1 + h_{\text{НДС}}),$$

где r_2 – минимальная рентабельность оцениваемого изделия, приемлемая с точки зрения предприятия-изготовителя, в десятичном виде; $h_{\text{НДС}}$ – ставка налога на добавленную стоимость в десятичном виде ($h_{\text{НДС}} = 0,2$).

Если $K_{\text{КСП},1}^{\text{пр-ции}} > 1$ и $K_{\text{КСП,реальн.}}^{\text{пр-ва}} > 1$, то покупка и реализация новой продукции выгодны и производителю, и потребителю. Выполнение этих условий необходимо для разработки, производства и успешной реализации новой продукции.