

тываются сложившаяся структура себестоимости каждого вида продукции и результаты анализа фактических затрат на производство.

Требует также обоснования величина планового уровня рентабельности. Ее размер определяется с учетом фактической рентабельности продукции, цели ценообразования и намечаемых мероприятий по улучшению деятельности предприятия. При установлении цены на конкретный товар (вид продукции) рекомендуется учитывать такие факторы, как психология ценовосприятия, политика цен предприятия, влияние цены на других участников рыночной деятельности.

Для определения плановых цен на продукцию, выпускаемую ОАО «Народная мебель», используется традиционно применяемый на мебельных предприятиях затратный метод ценообразования. ОАО «Народная мебель», внедряя в производство новое изделие (шкаф для посуды), рассчитало первоначальную цену на него, исходя из плановой себестоимости единицы продукции и ожидаемого размера прибыли. Окончательная (плановая) цена предприятия на шкаф для посуды была установлена с учетом результатов анализа цен конкурентов на мебель аналогичного назначения. Она соответствует среднему уровню действующих цен на изделия кухонной мебели, что обусловлено достаточно высокими качественными характеристиками внедряемого товара и устойчивостью спроса на кухонную мебель. Кроме того, установление такого размера плановой цены на шкаф для посуды не вызовет негативной реакции конкурентов и позволит предприятию закрепиться на рынке мебели с новым товаром.

При определении цены на шкаф для посуды на следующий планируемый период предприятие должно учесть результаты анализа объемов продаж изделия в течение года, структуры себестоимости продукции, уровня инфляции и финансовых результатов. Это позволит предприятию не только установить оптимальную цену на свою продукцию, но и вести рациональную ценовую политику, корректируя цены в зависимости от спроса на мебель, величины затрат и внешних факторов.

А.С. Топычканова

ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ СОЗДАНИЯ АТЕЛЬЕ ПО ПОШИВУ ВЕРХНЕЙ ОДЕЖДЫ

Ателье "Стиль" будет предоставлять услуги населению по пошиву верхней одежды.

Перед ателье поставлены следующие цели: удовлетворение потребностей населения и получение прибыли. Руководство ателье в своей деятельности ориентируется на изучение потребностей и запросов потребителей и в качестве задач ставит следующие: производство недорогой, но ка-

чественной одежды, а также организация рекламной кампании с целью привлечения клиентов и обеспечения безубыточности производства.

Ателье будет расположено в центре города, что очень удобно для будущих клиентов - жителей и гостей города.

Предоставляемые услуги будут пользоваться спросом из-за климатических особенностей нашего региона. Уровень доходов населения невысок, поэтому обеспечить безубыточность производства помогут низкие цены на продукцию.

Основными конкурентами ателье будут продавцы готовой продукции - рынки и магазины. Но есть часть потребителей, которые не могут воспользоваться имеющимся предложением из-за высокой цены на товар, некоторых не устраивает качество, кто-то не может подобрать одежду из-за нестандартной фигуры, роста. Поэтому создание ателье в городе перспективно. Успешную работу должны обеспечить низкие цены на оказываемые услуги, качество выполняемых заказов и индивидуальный подход к каждому заказчику.

В начале своей деятельности предприятие ставит задачей рекламу самого ателье. Цель рекламы: внушение доверия к изготовителю и предоставляемым им услугам, при этом в любой рекламе фирма будет подчеркивать, что она всегда исходит из потребностей клиента.

В ходе работы ателье "Стиль" может столкнуться с различными внешними и внутренними факторами, которые могут вызвать убытки или причинить ущерб. Наибольшую угрозу представляет неплатежеспособность населения. Это вызовет падение продаж. Также падение продаж и снижение цен вызовет увеличение производства у конкурентов или снижение ими цен. Рост цен на сырье и материалы снизит прибыль.

Таким образом, создание ателье по пошиву верхней одежды перспективно, так как основным потребителем будет население, а низкие цены на оказываемые услуги, качество выполняемых заказов и индивидуальный подход к каждому клиенту должны обеспечить успешную работу в условиях конкуренции.

А.С. Тюшняков

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

В среде российской молодежи особенно остро ощущаются проблемы студенчества и социально-политической реальности современной России. В Российской Федерации в настоящий момент сложилась крайне неблагоприятная ситуация для молодежи.

Перед выпускниками высших учебных заведений возникает проблема дальнейшего трудоустройства. Самостоятельно, без помощи того учебного заведения, которое выпускник закончил, найти работу очень сложно.