

цветическая промышленность, системы телекоммуникации и связи, предпочтение в которых отдается развитию новых технологий. Благоприятная торговая политика влияет на стоимость экспорта и импорта, а также на упрощение или усложнение, связанных с ним операций. Стоимость импортируемых товаров зависит от тарифной ставки и действующего валютного курса. Себестоимость относится к важнейшему показателю конкурентоспособности экспорта на международном рынке. Процедура лицензирования оказывает воздействие на экспорт. Государственное регулирование влияет на деятельность компаний, их эффективность, прибыльность и конкурентоспособность. Величина налогов и льгот относится к важнейшему фактору при принятии инвестиционных решений. Политическая стабильность определяется устойчивостью политических режимов, поведением представителей правительства, лидеров профсоюзов и частных предпринимателей. Макроэкономическая политика играет существенную роль в принятии инвестиционных решений иностранными инвесторами. В эффективно управляемых экономиках угроза возникновения экономической нестабильности значительно меньше по сравнению со странами, имеющими высокий уровень инфляции, проводящими непоследовательную макроэкономическую политику. Инфраструктура определяется физическими ресурсами страны — реципиента инвестиций. Она включает также бухгалтерские, страховые, юридические фирмы, коммерческие и инвестиционные банки, предоставляющие необходимые услуги и обеспечивающие непрерывность производственного процес-

са. Степень развития инфраструктуры относится к важнейшему критерию привлекательности иностранных инвестиций.

Использование существующих методик позволяет оценить инвестиционную привлекательность в Украине. Полученные результаты могут быть экстраполированы на отдельные регионы страны. Определение наиболее привлекательных районов для иностранного инвестирования позволит целенаправленно воздействовать на инвестиционную политику. Для этого необходимо в формализованном виде представить экономический процесс. После этого должно оцениваться влияние полученных результатов на инвестиционную привлекательность регионов Украины. Построение модели инвестиционной привлекательности позволит выявить имеющиеся закономерности, учет которых будет использоваться для увеличения притока иностранных инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА

1. INTERNATIONAL TRADE ADMINISTRATION (U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE). INTERNATIONAL DIRECT INVESTMENT: GLOBAL TRENDS AND U.S. ROLE.— WASHINGTON D.C., 1988.
2. 1997 INDEX OF ECONOMIC FREEDOM. WASHINGTON D.C. ED. HOLMES K.R., JOHNSON B. T., KIRKPATRICK.— THE HERITAGE FOUNDATION // THE WALL STREET JOURNAL— INC.— 1997.
3. 1999 INDEX OF ECONOMIC FREEDOM. WASHINGTON D.C. ED. HOLMES K.R., JOHNSON B. T., KIRKPATRICK.— THE HERITAGE FOUNDATION // THE WALL STREET JOURNAL— INC.— 1999.
4. THE WORLD BANK REPORT.— 1996.— FROM PLAN TO MARKET.— OXFORD UNIVERSITY PRESS, 1996.— P. 21.

АЛЛА БОНДАРЕНКО

СУМЫ

УДК 338.5:330.341

ПРИНЦИПЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ИННОВАЦИОННУЮ ПРОДУКЦИЮ

Как известно, цена является центральным узловым звеном рыночной экономики. Через цену на товар строятся почти все основные экономические отношения в процессах производства, обмена, распределения. Потому ценообразование испытывает на себе влияние множества экономических и неэкономических факторов. Порядок ценообразования на продукцию и услуги инновационной сферы регулируется государством.

Необходимо отметить, что инновационное предприятие, как и любая коммерческая фирма, вырабатывает определенную политику в области ценообразования, которой будет следовать, учитывая по возможности все значимые факторы ценообразования. К ним относятся [1]:

1) тип рынка сбыта продукции (чистая конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополистическая конкуренция, чистая монополия). В сфере инновационной продукции действуют закономерности, более свойственные рынкам олигополии или чистой монополии, когда продавец может существенно влиять на цены;

2) стратегическое направление фирмы. Если это выживаемость инновационного предприятия, то действует принцип снижения цены на продукцию; если макси-

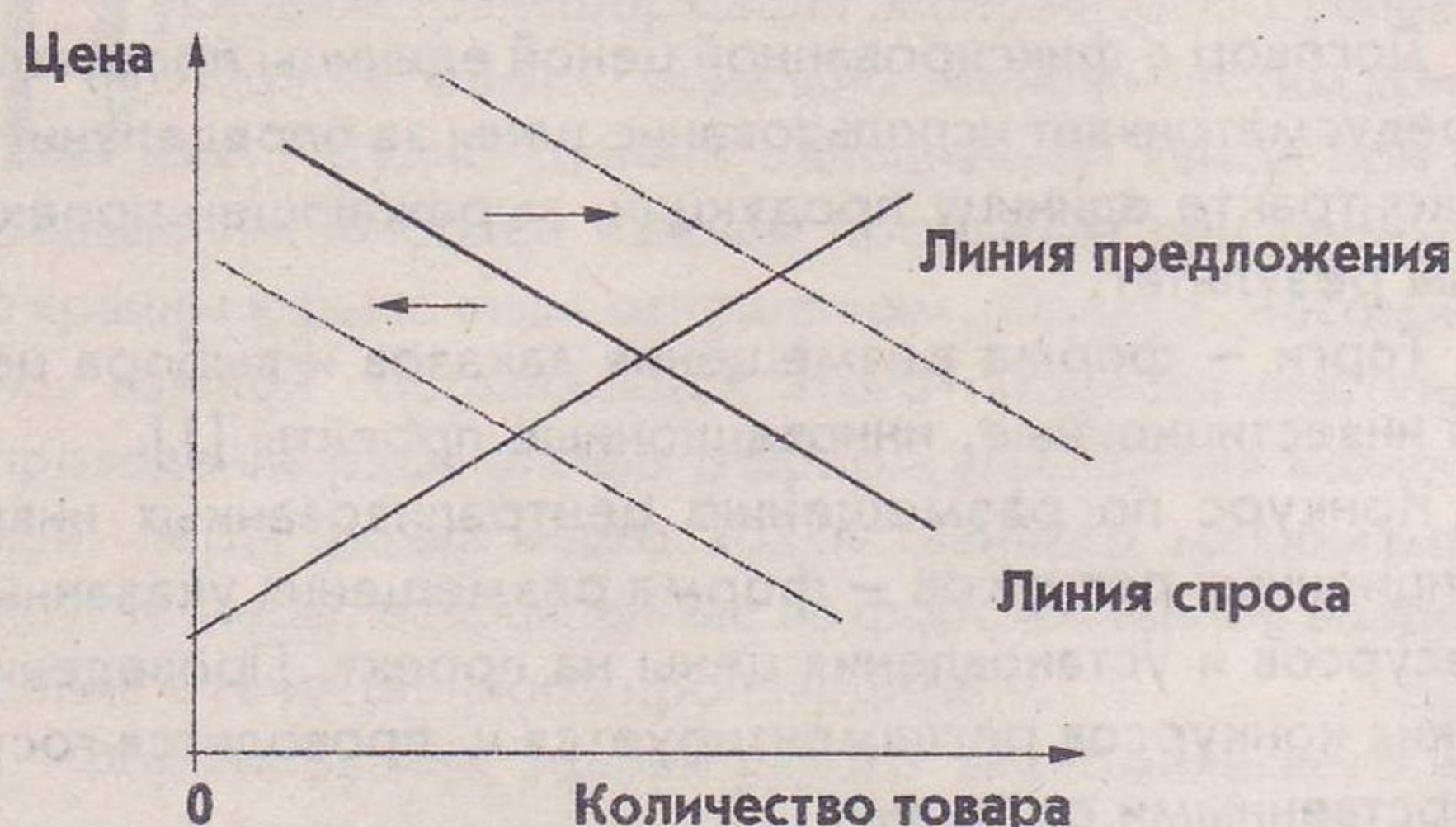
мизация текущей прибыли, то выбираются цены, обеспечивающие наибольшую часть прибыли (допускается снижение цен для увеличения реализации); если достижение лидерства за счет качества продукции, то — повышение цены, возмещающие затраты на достижение высокого качества продукции и учитывающие психологическое восприятие товара покупателем — «высокому качеству соответствует высокая цена»;

3) соотношение уровней предложения и спроса на производимую инновационную продукцию. Чем выше спрос, тем большую цену продавец инновационной продукции может запросить. Но тогда вырастет и предложение, так как аналогичную продукцию будут предлагать и другие инновационные предприятия, привлеченные высокой ценой. Если со временем растущее предложение окажется выше спроса, то продавцам придется снизить цены. Оптимальное значение цены соответствует равновесию спроса и предложения (точке пересечения линии спроса и линии предложения);

4) уровень доходов покупателей инновационной продукции. Улучшение финансового состояния потребителей повышает спрос и линия спроса сдвигается впра-

во, а ухудшение снижает его и линия спроса перемещается влево (рис.);

5) изменения цен на дополнительные товары, необходимые для использования данной продукции (например, повышение цен на энергоносители для эксплуатации энергоемкого оборудования приведет к снижению спроса на него, и линия спроса сместится влево — см. рис.);



Сдвиги линий спроса и предложения

6) уровень издержек на производство и реализацию продукции (производитель стремится установить цену, возмещающую его издержки и дающую желаемую прибыль). Конкретные цены могут возмещать различные по своему составу затраты, но в целом по инновационному предприятию необходимо, чтобы ценами покрывались все затраты на производство;

7) уровень планируемой рентабельности, обусловленный величиной намечаемой прибыли. Учитываются следующие предстоящие расходы из прибыли: выплата налогов, относимых на результаты финансовой деятельности инновационного предприятия, — налога на имущество и др.; выплата налогов из прибыли, остающейся в распоряжении инновационного предприятия, погашения ранее взятых кредитов; уплата процентов за кредит в определенных случаях; затраты на капиталовложения в развитие производственной и социальной инфраструктур и на природоохранные мероприятия; затраты на содержание социальной сферы; выплата дивидендов по акциям инновационного предприятия (платежи собственникам); отчисления в резервный фонд; взносы на благотворительные цели; расходы на материальное стимулирование работников и некоторые другие;

8) государственные регуляторы — устанавливаемые или регулируемые государством цены и тарифы на отдельные виды ресурсов и услуг, налоги и ставки налогообложения, таможенные правила и пошлины, ставки Национального банка по ссудам, курсы валют и др.;

9) правовые условия договора купли-продажи инновационного продукта (чем больше объем передаваемых покупателю прав на использование или распространение объекта продажи, тем выше цена);

10) величина риска продавца и покупателя (если покупатель берет на себя значительные риски, то обоснованно требует снижения цены);

11) конкретные условия сделки: срочность работ, технические аспекты, возможности и основания для применения ценовых льгот или наценок и др.

Для оплаты заказчиками и потребителями инновационной научно-технической продукции применяются договорные цены, условия определения и размеры кото-

рых указываются в хозяйственных договорах, контрактах, соглашениях или государственных, муниципальных заказах. Договорная цена устанавливается совместно заказчиком и разработчиком одновременно с техническим заданием до начала выполнения работ. В процессе определения договорной цены на разработку осуществляются следующие действия:

— обоснование технико-экономических показателей, которые должны быть достигнуты в результате создания и реализации научно-технической продукции (в одном или нескольких вариантах);

— разработка программы и методики проведения работ и расчет ожидаемых затрат на разработку (в одном или нескольких вариантах);

— оценка вероятных результатов затрат и предполагаемого эффекта разработки за расчетный период с учетом масштабов реализации;

— сравнение вариантов разработки (конкурс предложений) и выбор варианта с расчетом плановой себестоимости и прибыли как составных частей цены;

— установление допустимых отклонений результатов и затрат от их планируемых значений и согласование соответствующих надбавок и скидок к цене разработки за возможное отклонение с указанием их в договоре (в особых условиях договора);

— окончательное согласование и утверждение заказа, хозяйственного договора и договорной цены научно-технической разработки.

Более того, цена, установленная в виде определенной суммы при заключении договора (утверждении заказа) не подлежит изменению. Договорная цена может уточняться лишь в следующих случаях:

— если при установлении первоначальной договорной цены стороны указали в договоре или дополнительном соглашении возможность или необходимость последующего уточнения цены (отдельных ее элементов или в целом). Это вытекает из вероятного характера НИОКР и обусловлено объективными причинами;

— если не достигнуты предусмотренные договором (заказом) результаты, что выявлено при сдаче-приеме работы;

— если в процессе работ возникла необходимость изменить их программу, состав и объем, что согласовано сторонами;

— если при установлении договорной цены была предусмотрена оплата работы по мере и в зависимости от величины результатов фактической реализации научно-технической продукции;

— если при реализации выявлены дополнительные результаты, не предусмотренные при заключении договора (утверждении технического задания) и при определении договорной цены.

Заметим также, что покупатель и инновационное предприятие, устанавливая договорную цену, руководствуются принципом экономической выгоды цены, как для разработчика, так и для заказчика. Этот принцип можно выразить следующими основными формулами [2]:

$$P = C + D_N, \quad (1)$$

или $P = C + D_N + D_E, \quad (2)$

при $P < KE_T, \quad (3)$

и $K = 1 - D_1, \quad (4)$

где C — себестоимость (сметные издержки) производства научно-технической продукции; D_N — прибыль, ус-

танавливаемая в процентах к себестоимости научно-технической продукции; D_E — прибыль, рассчитываемая в % от суммы экономического эффекта (положительного сальдо денежных потоков) заказчика (потребителя), получаемого от реализации данной научно-технической продукции за период, согласованный сторонами; K — наибольшая допустимая доля цены научно-технической продукции в сумме экономического эффекта от ее применения у заказчиков, потребителей; E_T — экономический эффект от производства и применения данной научно-технической продукции за расчетный период; D_1 — доля экономического эффекта, реализуемого у заказчиков и обеспечивающая сохранение у них прежнего уровня рентабельности производства или достижения целевой рентабельности.

Кроме того, цена инновационного продукта (научно-технической продукции) определяется в конкретном договоре купли-продажи и является, как правило, свободной (по классификации цен — государственные, регулируемые, свободные). Общее правило о договорах подряда, договорах на выполнение НИОКР и технологических работ установлены законом. Ими руководствуются при заключении и реализации договоров в инновационной сфере, учитывая особенности конкретных ситуаций, которые при необходимости отражаются в тексте договора. Для каждого инновационного решения цена устанавливается индивидуально при заключении договора (контракта) между продавцом и покупателем.

Договор подряда (контракт) — правовой документ, в котором зафиксированы предмет, содержание, условия и важнейшие процедуры взаимоотношений между сторонами, одна из которых является заказчиком (плательщиком, покупателем, получателем), а другая исполнителем (подрядчиком, продавцом, поставщиком). Контракт (в отличие от единовременного акта купли-продажи) заключается для юридического закрепления длительно действующих соглашений и обязательств сторон [3].

По способу установления цены проекта (решения научно-технической продукции) контракты бывают: 1) с твердой (паушальной) ценой; 2) с возмещением издержек; 3) с гарантированными максимальными выплатами; 4) с фиксированной ценой единицы продукции; 5) с периодическими платежами (роялти); 6) со сложной ценой [1].

Договор с твердой (паушальной) ценой означает денежный расчет по заранее определенной цене (в том числе в процентах от ожидаемого объема реализации или от прибыли) независимо от фактических затрат на выполнение договора.

Договор с возмещением затрат означает возмещение исполнителю затрат по выполнению данного контракта. Для этого в контракте четко определяются: виды прямых издержек по проекту, подлежащие оплате; процент (от возмещаемой заработной платы) косвенных затрат и дополнительных выплат (от прибыли); виды, условия и размеры надбавок и наценок. Цены с возмещением затрат применяются для проектов и их стадий с недостаточно проработанной плановой структурой; с параллельным проведением работ; при невозможности большого риска для заказчика в случаях его жесткого контроля за ходом работ.

Договор с гарантированными максимальными выплатами предполагает возмещение исполнителю всех

или почти всех затрат в размерах, не превышающих установленный предел. Уровень затрат по видам контролируется исполнителем и заказчиком. Такие цены применяются при значительной неопределенности предстоящих затрат и при согласии заказчика на высокую цену, при условии контроля с его стороны за расходами. Гарантированные максимальные цены наряду с затратами включают гарантированную прибыль.

Договор с фиксированной ценой единицы продукции предусматривает использование цены за определенную в контракте единицу продукции, выражающей проектный результат.

Торги — форма размещения заказов и выбора цен на инвестиционные, инновационные проекты [1].

Конкурс по размещению централизованных инвестиционных ресурсов — форма размещения указанных ресурсов и установления цены на проект. Проведение таких конкурсов регламентируется и проводится государственными органами [1].

Договор с периодическими платежами (роялти) — форма оплаты в рассрочку в течение срока действия соглашения (обычно лицензионного). Покупатель уплачивает продавцу инновационного решения несколько раз сумму в твердом проценте от одной из следующих величин, достигаемых потребителем инновационной продукции:

- 1) от суммы продаж продукции, при производстве которой используется решение;
- 2) от себестоимости изготовления этой продукции;
- 3) от прибыли, полученной от реализации указанной продукции;
- 4) от себестоимости сырья, использованного в процессах с применением инновационного решения;
- 5) в твердой сумме (ставке) от продажи единицы продукции.

Более других этому принципу соответствуют платежи в процентах от прибыли. Их величина в странах Запада составляет обычно 25-35% от суммы прибыли, но может быть и меньше. Договор со сложной ценой предусматривает совмещение методов единовременной оплаты и роялти [1].

Таким образом, подводя итоги, отметим особую значимость ценообразующих факторов первого порядка в сфере инновационной деятельности, под влиянием и изменением которых строятся все экономические отношения и вырабатывается определенная политика цивилизованного рынка, разрабатываются стратегические направления деятельности фирм и предприятий сферы инновационного предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СПРАВ. ПОСОБИЕ / ПОД РЕД. П. Н. ЗАВЛИНА, А. К. КАЗАНЦЕВА, Л. Э. МИНДЕЛИ. ИЗД. 2-Е ПЕРЕРАБОТ. И ДОП. — М., ЦИСН, 1998.
2. КРУТИК А. Б., ПИМЕНОВА А. Л. ВВЕДЕНИЕ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: УЧЕБ. ПОСОБИЕ ДЛЯ ВУЗОВ. — СПБ.: ПОЛИТЕХНИКА, 1995.
3. ОГОЛЕВА Л. Н., РАДИКОВСКИЙ В. М. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ. — М.: ФИНАНСОВАЯ АКАДЕМИЯ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, 1997.

Материал предоставлен 28.05.2000 г.