

8. *Фомичев А.Н.* Совершенствование стратегии развития пассажирского транспорта Москвы / Конструируя город: память о прошлом и проекты будущего: Материалы Всероссийской научно-практической конференции, Липецк, 31 октября 2022 года / Под общей редакцией А.Д. Моисеева. – Воронеж: Автономная некоммерческая организация по оказанию издательских и полиграфических услуг «НАУКА-ЮНИПРЕСС», 2022. – С. 166-170.

9. *Фомичев А.Н.* Оптимизация системы управления пассажирскими логистическими потоками мегаполиса / Государство. Политика. Социум: вызовы и стратегические приоритеты развития: Сборник трудов Международного симпозиума по устойчивому региональному и городскому управлению, Екатеринбург, 23-25 ноября 2021 года. – Екатеринбург: Уральский институт управления – филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2021. – С. 253-256.

DOI: 10.25728/iccss.2023.52.15.019

Лазарев А.А.

Механизмы формирования договорных цен на инновационные проекты

Аннотация: Методической основой для формирования инновационных проектов является препятствие развитию в виде «узких мест», проблемных ситуаций и проблем, образовавшихся в процессе функционирования существующих социально-экономических систем (СЭС). Отсутствие эффективных среди известных способов устранения этих препятствий формирует основу для возникновения и поиска перспективных направлений развития, которые создают множество возможных точек развития (роста) СЭС, исследование которых может служить базой для разработки инновационных проектов.

Ключевые слова: проект, инновация, технология, договор, развитие

Инновационный проект представляет собой организационную форму взаимодействия коллективов исследователей и разработчиков, направленную на создание инновационной технологии как способа перехода от исходного состояния развития СЭС к новому состоянию, такого, что в нем отсутствуют выявленные ранее препятствия развитию данной СЭС, либо после использования такой технологии сохранившихся выявленных препятствий их влияние на дальнейшее функционирование СЭС незначительно.

Предполагается, что полученные в форме инновационной технологии результаты инновационного проекта способны ликвидировать выявленные препятствия развитию. Схема обоснования инновационного проекта включает как поэтапный поиск обоснования целей инновационного развития, так и порядок этапов выполнения инновационного проекта.

Инновационный процесс является творческим процессом. Цели, согласованного поиска идеи и ее решения концентрируются в виде инновационной технологии. Возможности использования нормативного подхода к формированию стоимости инновационных проектов крайне ограничены. Поэтому формирование инновационного проекта является сделкой между заказчиком проекта и его руководителем.

Сделка – это форма хозяйственных отношений между заказчиком и исполнителем, которая предусматривает выполнение определенных в договоре работ за определенную стоимость в согласованный срок с требованием, установленным в договоре, качества. Анализ статистических данных о препятствиях инновационному развитию [1] показывает, что главными из них являются экономические, когда исполнитель запрашивает чрезмерно большую цену за инновационный проект, а заказчик либо не имеет достаточной прибыли, чтобы оплатить такой договор либо не имеет возможности оплатить его из себестоимости выпускаемой продукции.

В условиях плановой экономики многие инновационные проекты оплачивались из отраслевого фонда НИР, но после перехода к рыночной экономике инновационные проекты стали

рассматриваться как сделка и оформляться в виде хозяйственного договора.

Полезность инновационной технологии определяется ожидаемой выгодой от ее использования компанией. Эта выгода может оцениваться прибылью, которую получает компания за счет снижения себестоимости выпускавшейся ранее продукции, в которую внесены изменения в ее конструкции и технологию изготовления. Использование новой технологии также может позволить увеличить объемы производства. Продолжительность выпускаемой продукции определяется длительностью полного жизненного цикла. Его величина зависит не только от срока службы выпускаемого продукта, но и от потенциала конкурентоспособности продукта, выпускаемого на основе используемой технологии и сохраняющую свою привлекательность на рынке. Появление на рынке продукции с более привлекательными для потребителя свойствами, как правило, влияет на изменение объема продаж и занимаемой ранее доли рынка. В связи с этим компания, выпускавшая устаревшую и неконкурентоспособную продукцию, вынуждена осваивать новую технологию и модернизировать свое производство.

Инновационная технология способна качественно изменить производственные процессы, используемые компанией и обеспечить возможность выпуска компанией новой конкурентоспособной продукции, обладающей новыми потребительскими свойствами. Поэтому договорная цена инновационного проекта является функцией многих переменных и зависит от:

- себестоимости продукции на основе инновационной технологии,
- объема выпуска,
- длительности жизненного цикла,
- стоимости капитального ремонта и технического обслуживания,
- потребительских свойств продукции,
- начальной цены исполнителя проекта и др.

В основу определения и экономического обоснования договорных цен на научно-техническую продукцию должны быть заложены следующие принципы.

1. Механизм ценообразования на научно-техническую продукцию должен стимулировать максимально высокий научно-технический и экономико-технологический уровень создаваемой научно-технической продукции. При этом ценообразование на научно-техническую продукцию должно быть неразрывно и органически связано с механизмом формирования цен на конечную продукцию производственно-технического назначения, а также предметы потребления, производимые на основе использования нововведений. Эти цены, в свою очередь, должны играть важную стимулирующую роль в улучшении использования ресурсов, снижении затрат, повышении качества продукции, ускорении научно-технического прогресса и рационализации всей системы распределения и потребления.

2. Договорная цена на научно-техническую продукцию должна устанавливаться в первую очередь в соответствии с потребительной стоимостью создаваемого нововведения, которая, в конечном счете, выражается в технико-экономических характеристиках производимой и реализуемой продукции и ожидаемом приросте дохода предприятий-потребителей новой техники и технологии.

3. Механизм определения договорных цен на научно-техническую продукцию должен стимулировать массовое распространение нововведений.

4. При определении цены должен учитываться по принципу завершенности получения инновации в готовом для него производительного использования виде по принципу «под ключ».

5. Механизм ценообразования на научно-техническую продукцию должен обеспечивать согласование социально-экономических интересов и интересов предприятий-потребителей создаваемой новой техники, технологии, материалов, приборов и оборудования.

6. Цены на научно-техническую продукцию должны ориентировать исследователей и разработчиков на создание перспективных и базовых прогрессивных комплексных технологий, обеспечивающих производство и реализацию новых видов продукции либо прежних видов продукции с новыми, существенно улучшенными потребительскими свойствами на уровне, позволяющем конкурировать с мировыми образцами. Таким образом, методика определения цен на научно-техническую

продукцию должна быть «чувствительной» к коренным технологическим преобразованиям.

Весь цикл создания и реализации инноваций можно разбить на три укрупненных стадии.

1.Получение идей и новых технических решений. Результаты этой стадии оцениваются научно-техническим уровнем предлагаемых новых технических и технологических решений.

2.Создание образцов новых материалов, техники и технологии. Созданные образцы позволяют прогнозировать технико-экономический уровень производства.

3.Массовый выпуск и применение вариантных модификаций новшеств с учетом индивидуальных особенностей предприятий-потребителей нововведений. Результаты этой стадии позволяют определить экономическую выгоду или полезный эффект, который получают потенциальные потребители созданной инновации за расчетный либо нормативный срок его производительного использования.

Для обоснования договорных цен на создаваемые инновации в зависимости от конечных экономических результатов их использования необходимо провести многомерную классификацию научно-технической продукции. Роль и место создаваемого нововведения можно оценить по следующим показателям:

- создания перспективной технологии, оказывающей революционизирующее влияние на уровень производства в определенной области (областях);
- совершенствования существующих устаревших технологий, исчерпавших свой социальный, экономический и экологический потенциал.

По характеру воздействия результатов использования инноваций на конечные экономические и социальные показатели производства можно выделить следующие направления создания и применения научно-технической продукции:

- комплексные технологические преобразования;
- создание и производство новых видов машин, оборудования, приборов для удовлетворения разнообразных потребностей производства и населения;
- создание и применение материалов с новыми полезными свойствами;

- совершенствование методов организации и управления производством;

- природоохранные мероприятия.

По видам эффекта (полезным результатам) от использования научно-технической продукции возможно следующее деление:

- производство необходимой новой продукции (работ, услуг, информации) удовлетворяющей определенную потребность;

- повышение технического уровня и качества производимой продукции;

- снижение себестоимости производимой продукции;

- экономия ресурсов;

- сокращение цикла производства и жизненного цикла продукции;

- предотвращение от отрицательных воздействий на окружающую среду;

- улучшение условий труда.

В общем случае экономический эффект определяется как разница между стоимостной оценкой результатов применения инновации и суммарными затратами на создание и использование новой технологии. В работе рассматриваются влияние граничных условий формирования договорной цены на создание технологии, способной:

- снизить себестоимость;

- улучшить качество и потребительские свойства производимой продукции;

- создавать новую продукцию.

Рассматриваются граничные условия формирования договорных цен в каждом из трех перечисленных случаев.

Литература:

1. Формирование потенциала и управление процессами развития активных социально-экономических систем. – М.: Издательство «Научный консультант», 2023. – 420 с.