**Управление контрактами и ценообразованием инновационных проектов**

Татьяна Власова

Вероятностный характер получения дохода выступает как одна из причин многоэтапности, являющейся важной особенностью при финансировании инновационных проектов и заключающейся в прохождении каждого инновационного проекта ряда стадий - до момента его реализации. Наличие нескольких стадий позволяет, постепенно уменьшая неопределенность, избегать крупных убытков, так как следующий этап разработки, требующий все больших затрат, осуществляется в зависимости от результатов предыдущего. Возможность и целесообразность многоэтапности связаны с тем, что в процессе проведения исследований, т.е. с каждой следующей стадией, объем информации об исследуемом объекте увеличивается. Следовательно, вероятность достижения ожидаемых результатов растет по мере продвижения инновационного проекта по стадиям.

Понятия "цена" и "доходность" связаны фундаментально. Цена почти всегда выступает в качестве критерия оценки целесообразности проведения разработки или исследования. Договорная цена является одним из основных стимулирующих моментов для осуществления расчетов между исполнителями и заказчиками. Анализ действующей практики ценообразования, применяемой при заключении контрактов на инновационную продукцию, позволяет выделить четыре модели цен:

1 - фиксированные цены (Цф);

2 - возмещение издержек с учетом прибыли (Цв);

3 - специальные цены (по предварительной договоренности) (Цс);

4 - поощрительные цены (Цп).

Фиксированные цены (заранее обусловленные) применяются в случаях, когда имеется возможность с высокой достоверностью выполнить прогноз стоимости работ, соотношений в этих рамках доли, связанной с затратами на оборудование и изменение трудоемкости этих работ, изучения изменения этих цен на оборудование и т.д.

При этом исполнитель берет на себя финансовый риск, так как при выполнении работ все фактические затраты должны быть в пределах обусловленной цены. Фиксированные цены имеют следующие разновидности:

1.1 Твердая фиксированная цена.

1.2 Фиксированная корректируемая цена.

1.3 Финансирование в пределах заданной стоимости.

Модели 1.1 и 1.3 различаются лишь субъектом, устанавливающим цену. Твердая фиксированная цена определяется самим исполнителем, несущим полный финансовый риск. Фиксированную в пределах заданной стоимости цену на разработку инновации устанавливает заказчик. В этом случае исполнитель несет также полный финансовый риск. Однако, в том и другом случае применения цены исполнитель заинтересован в сокращении издержек производства.

Фиксированная корректируемая цена создает исполнителю определенные гарантии от убытков, так как предполагает корректировку цен в процессов выполнения работы. В этом случае финансовый риск несет заказчик. Возможность корректировки цены закладывается в договоре. Данный вид цен применяется в тех случаях, когда имеющиеся исходные данные в связи со сложностью, новизной и другими условиями выполнения работ не позволяют методом прямого калькулирования или экономико-математическими методами определить твердую фиксированную цену контракта.

Первый вид фиксированных цен - твердая фиксированная цена - может быть применен в том случае, когда инновация не отличается новизной, сложностью кооперации и продолжительностью выполнения работ.

Фиксированная корректируемая цена в основном может быть применена к ФПИ и инновационным процессам, для которых характерны развитая кооперация исполнителей, новизна , сложность и другие особенности работы.

Третий вид фиксированных цен используется преимущественно для конкурсных разработок, проводимых в рамках утвержденных программ, не отличающихся принципиальной новизной работ.

Таким образом, учитывая вышеизложенное, модели фиксированной цены можно представить в следующем виде (табл.1).

В тех случаях, когда инновационные процессы выполняются в сфере принципиально новых разработок, где достоверные прогнозы стоимости затруднены и невозможны, используется модель возмещения издержек. Цена продукции, складывающаяся как возмещение издержек, состоит из ориентировочной себестоимости и ориентировочной прибыли, либо лимитируемой цены этапов и лимитируемой прибыли.

Таблица 1. Математические модели фиксированной цены

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Разновидность фиксированной цены | Формирование расчета | Условные обозначения |
| 1.1. Твердая фиксированная цена | Цфт = Сфт + Пфт Цфт = Сфт + Пфт + Пдоп Вариант Цфтэ = Цфтэ1 + Цфтэ2 + ... + ЦфтэN | Сфт - фиксированная твердая себестоимость Пфт - фиксированная твердая прибыль Цфтэi - фиксированные твердые цены этапов Пдоп - дополнительная прибыль |
| 1.2. Фиксированная корректируемая цена | Цфк = Сфк + Пфк Вариант Цфк = Сфк + Пфт Цфк = Сфк + Пфт + Пдоп | Сфк - фиксированная корректируемая себестоимость Пфк - фиксированная корректируемая прибыль |
| 1.3. Фиксированная цена в пределах заданной стоимости | Цфп = Сст (прд) Цфп = Цэ1 + Цэ2 + ... + ЦэК | Сст (прд) - заданная предельная стоимость Цэi - предельная цена элемента |

Заказчик в ходе выполнения исполнителем проверяет фактические затраты и на этой основе устанавливает цену для окончательных расчетов. При этом исполнитель объективно не заинтересован в сокращении издержек, что снижает эффективность цен данной группы.

Цена возмещения издержек имеет три разновидности:

2.1 Полное возмещение издержек с учетом прибыли (Цвп);

2.2 Лимитированное возмещение издержек с учетом прибыли (Цлвп);

2.3 Лимитированное возмещение издержек по формуле долевого участия с учетом прибыли (Цвду) (табл.2).

При помощи возмещения издержек с учетом прибыли заказчик полностью (в целом за работу или поэтапно) возмещает исполнителю проверенные фактические издержки с учетом согласованного уровня рентабельности. В этом случае исполнитель полностью застрахован от финансового риска и объективно не заинтересован в снижении издержек.

Таблица 2. Математические модели цен с возмещением издержек

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Разновидность цен с возмещением издержек | Формирование расчета | Условные обозначения |
| Цвп = Со + По Цвп = Цоэ1 + Цоэ2 +... + ЦоэN | Со - ориентировочная себестоимость По - ориентировочная прибыль Цоэi - ориентировочные цены этапов |  |
| 2.2. Лимитированное возмещение издержек с учетом прибыли | Цвп = Цлим Цлвп = ЦОэ1 + ЦОэ2 + ... + ЦОэк | Цлим - лимитная цена работы Цоэi - цены этапов (для расчетов за этапы) ориентировочные или другие |
| 2.3. Лимитированное возмещение издержек по формуле долевого участия | Цвду = Слим + Пр | Слим - предельная лимитируемая себестоимость работ Пр - прибыли по расчетному уровню |

При применении цены с лимитированным возмещением издержек степень финансового риска заказчика уменьшается. Ограничение издержек повышает финансовый риск исполнителя и создает заинтересованность в экономии затрат.

Лимитированное возмещение издержек по формуле долевого участия позволяет разделить финансовый риск заказчика и исполнителя по формуле долевого участия, что в определенной мере снижает заинтересованность исполнителя в экономии при выполнении работ.

Такая модель цены применяется когда отсутствуют данные для определения с требуемой точностью лимитной цены, но ориентировочная стоимость работы и ее этапов может быть рассчитана. Данные позволяют согласовать формулу долевого участия. Лимитная (предельная) величина издержек устанавливается в согласованный сторонами срок.

Модели цен с возмещением издержек рекомендуется применять в случаях выполнения комплексных работ типа "НИР-Аванпроект-ОКР", работ по созданию принципиально новых систем, комплексов, с применением в большом объеме новейших технологий и материалов, обеспечивающих технический прорыв.

Стороны с целью выигрыша времени или по другим обстоятельствам заключают договор на основе ориентировочной стоимости, устанавливая при этом срок (и указав этап) перевода ее в последующую (окончательную) модель. В тех случаях, когда отсутствует возможность экономического обоснования модели цены, пригодной для окончательных расчетов за работу, в связи со сложностью работ или их срочностью применяются специальные цены. Эти цены носят временный характер и подлежат замене в сроки, установленные договором.

Специальные цены имеют две разновидности:

предварительная договоренность с установлением лимитной цены (Цсп);

предварительная договоренность с установлением ориентировочной цены (Цсо) (табл.3).

Данные виды цен применяются в тех случаях, когда исходные данные достаточны лишь для расчета лимитной цены на работу в целом и твердой (или предварительной) на первые этапы работы. В последующем на базе дополнительных данных в срок, указанный договором, согласовывается цена последующей (окончательной) модели.

Таблица 3. Математические модели специальных цен

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Разновидность специальных цен | Формирование расчета | Условные обозначения |
| 3.1. Предварительная договоренность с установлением лимитной цены | Цсп = Цлим = Цлим =Слим + Пр | Цлим - лимитная цена на работу Слим - лимитная себестоимость работы Пр - прибыль по расчетному уровню |
| 3.2. Предварительная договоренность с установлением ориентировочной цены | Цсо = Цо = Со + По | Цо - ориентировочная цена работ Со - ориентировочная себестоимость работы По - ориентировочная прибыль |

В тех случаях, когда инновация имеет характер поискового научно-прикладного характера, особенно в случае конверсии, рекомендуется применение моделей поощрительной цены (Цп), которые имеют три разновидности:

возмещение определенных видов затрат (Цпвз);

возмещение определенной части (доли) затрат (Цпчз);

участие в прибыли (Цпуп) (табл.4).

При модели цены, предусматривающей возмещение определенных видов затрат, заказчик путем возмещения определенных видов затрат (материальных, трудовых и т.д.) стимулирует представляющие для него интерес инициативы по созданию научного задела на условиях, установленных договором, уменьшая финансовый риск разработчика.

Таблица 4. Математические модели поощрительных цен

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Разновидность поощрительных цен | Формирование расчета | Условные обозначения |
| 4.1. Возмещение определенных видов затрат | Варианты: Цпвз = См Цпвз = Ст Цпвз = Сс Цпвз = См + Ст + Ст и др. | См - стоимость материалов Ст - стоимость затрат рабочего времени Сс - стоимость специального оборудования и др. |
| 4.2. Возмещение определенной части (доли) затрат | Варианты: Цпиз = Дз (в виде конкретной суммы Дз или процента от стоимости работ | Дз - часть (доля) затрат, возмещаемая заказчиком |
| Ъ4.3. Участие в прибыли | Цпцп = Дпр (%) | Дпр - доля прибыли разработчика с ограничениями или без них (по соглашению сторон) |

При использовании модели "Участие в прибыли" предприятия - изготовители берут на себя риск внедрения разработки, выполненной исполнителем в порядке личной инициативы, гарантируя ему согласованную долю прибыли от внедрения разработки. В условиях становления и развития рыночных отношений цены последней группы могут найти широкое применение в отношениях между разработчиками, создающими научный задел и выполняющими инициативные разработки, и промышленными объединениями или организациями-спонсорами, заинтересованными в результатах этих работ (рис.1).

