

## Формирование стоимости инновационных проектов в Беларуси

Перед всеми странами стоит вопрос повышения конкурентоспособности товаров и завоевания мирового рынка. Это актуально и для РБ. Основным способом повышения конкурентоспособности продукции является внедрение в производство высокоэффективных инновационных проектов. Осуществляется этот процесс путем использования собственного научно-технического потенциала, либо путем трансфера технологий из-за рубежа. Таким образом, основным вопросом становится вопрос образования стоимости инновационных проектов.

На величину стоимости инновационных проектов влияет ряд факторов:

- ◆ степень новизны инновационных проектов;
- ◆ изобретательский уровень;
- ◆ качественные критерии (важность, сложность, прогрессивность);
- ◆ производственные критерии (наличие материально-технических и финансовых ресурсов, наличие производственных мощностей);
- ◆ экономические критерии (ожидаемая прибыль, экономический эффект, стоимость и время разработки);
- ◆ рыночные критерии (потребности рынка, наличие конкурентов и т.д.);
- ◆ социальные критерии (экологический эффект).

Стоимость инновационного проекта зависит от того, на какой стадии инновационного цикла он находится. Так, если он находится в стадии «изобретение», то его стоимость определяется затратами на создание новшества (заработная плата научно-технического персонала, стоимость оборудования и материалов, и т. д.). Если инновационный проект находится в стадии «производство», то при определении его стоимости помимо вышеизложенных статей затрат учитываются затраты, связанные с внедрением этого проекта в производство (затраты на обучение персонала, стоимость технологической линии, затраты на подготовку промышленного помещения и т.д.). В заключительной стадии инновационного цикла (стадия «реализация») к факторам определяющим стоимость инновационного проекта добавляется «эффект от внедрения данного инновационного проекта в производство».

Таким образом, при определении стоимости инновационного проекта учитывается эффект от его внедрения. Чем больше эффект (прибыль), тем выше стоимость.

Инновации реализуются двумя способами:

- ◆ путем составления лицензионных соглашений,

- ◆ через договорные отношения.

Если инновационный проект реализуется путем составления лицензионного соглашения, то его стоимость определяется ценой лицензии. Ценой лицензии является сумма вознаграждения, которую выплачивает лицензиат лицензиару. Вознаграждение может выплачиваться одновременно, или текущими платежами. В зависимости от способа выплаты вознаграждения расчет цены лицензии ведут либо на основе ставки роялти, либо на основе коэффициента паушальности.

При реализации инновационного проекта на основе заключения договорных отношений его стоимость определяется нижним и верхним пределом цены. Данный вопрос изучен Кудашовым А. И. [1]. Нижний предел договорной цены научно-технической продукции устанавливается с учетом возмещения организации-разработчику «издержек производства» и минимального уровня рентабельности, обеспечивающего его жизнедеятельность в условиях хозрасчета. Расчет осуществляется по формуле:

$$C_{\text{ни}} = C \times \left( 1 + \frac{P_{\text{мин}}}{100} \right) \times C_{\text{к}},$$

где  $C_{\text{ни}}$  — нижний предел договорной цены;

$C$  — себестоимость научно-технической продукции, за вычетом услуг сторонних организаций;

$P_{\text{мин}}$  — минимальный уровень рентабельности по конкретной теме;

$C_{\text{к}}$  — сумма договорных цен на продукцию (услуги) контрагентов (соисполнителей).

Верхний предел договорной цены ( $C_{\text{вн}}$ ) для заказчика ограничивается объемом получаемой (ожидаемой) прибыли от использования научно-технической продукции, т.е.:

$$C_{\text{вн}} \leq \sum_{t=t_1}^{t_2} \Pi_t \times A_t,$$

где  $\Pi_t$  — удельная ожидаемая (гарантированная) или фактическая прибыль

заказчика от использования научно-технической продукции в  $t$ -ом году эффективной реализации результатов разработки;

$A_t$  — объем применения научно-технической продукции в  $t$ -ом году;

$t_1, t_2$  — период эффективного использования результатов разработки в производстве.

Инновационный проект должен:

- ◆ обладать научно-технической новизной;

- ◆ быть производственно применимым;
- ◆ быть коммерчески реализуемым.

Трансфер-центр, участвуя в инновационном процессе, несет определенные расходы, которые оплачивает заказчик технологии. Трансфер-центр играет роль координатора между разработчиком новой технологии и производителем, нуждающимся в ней. Таким образом, стоимость инновационного проекта при трансфере технологий увеличивается на величину затрат и прибыли трансфер-центра. Затраты трансфер-центра делятся на две части:

- ◆ единовременные (капитальные) вложения;
- ◆ текущие издержки.

Капитальные затраты в огромной степени будут зависеть от типа выбранного помещения. Если для трансфер-центра строится новое помещение, то расходы будут значительно больше, нежели когда ремонтируется уже существующее здание, или арендуется помещение. Главной статьей капитальных затрат (кроме стоимости приобретаемых помещений) является оборудование (компьютеры, факсы, телефоны и др.).

Если привязываться к отечественной практике, то в состав единовременных затрат можно включить:

- ◆ разработку бизнес-плана создания трансфер-центра;
- ◆ приобретение здания (помещения);
- ◆ реконструкцию и (или) ремонт помещения;
- ◆ подготовку учредительных документов и регистрацию трансфер-центра как юридического лица и др.

Текущие затраты трансфер-центра будут складываться из следующих составляющих:

- ◆ заработная плата основного и вспомогательного персонала;
- ◆ аренда и содержание здания;
- ◆ правовое и аудиторское обслуживание трансфер-центра и др.

Таким образом, определение стоимости инновационных проектов следует производить с учетом вышеизложенных особенностей.

#### **Литература:**

1. Рюмин В. П. Ценообразование научно-технической продукции. — М.: Финансы и статистика, 1991.
2. Кудашов В. И. Научно-технические нововведения. — Мн.: Университетское, 1993.