

Выручка в свою очередь зависит от общего объема реализованной продукции ($VP_{Побщ.}$), ее структуры (удельного веса каждого вида продукции в общем объеме реализации U_i) и уровня отпускных цен (Π_i).

После этого факторная модель прибыли от реализации продукции имеет следующий вид:

$$\Pi = (VP_{Побщ.} \cdot U_i \cdot \Pi_i) \cdot \sum \left(y_{\Delta i} \frac{\Pi_i - U_i}{\Pi_i} \right) - H, \quad (5)$$

Она позволяет установить, как изменилась прибыль за счет реализованной продукции, ее структуры, отпускных цен, удельных переменных издержек и постоянных расходов предприятия.

Сравнительный анализ познавательных свойств различных методик факторного анализа прибыли убеждает нас в преимуществе методики маржинального анализа, с помощью которой можно исследовать и количественно измерить не только непосредственные, но и опосредованные связи и зависимости. Использование этого метода в финансовом менеджменте отечественных предприятий позволит более эффективно управлять процессом формирования финансовых результатов. Однако это станет возможным только при условии организации планирования и учета затрат по системе директ-костинг.

<http://edoc.bseu.by/>

Ю.Г. Вышидкевич, мл. научный сотрудник
НИЭИ Минэкономики

Ценообразование на научно-техническую продукцию

Одной из важных предпосылок успешного функционирования научных организаций в новых условиях является разработка адекватного механизма ценообразования. Ведущая роль цен в условиях переходного периода определяется тем, что они призваны дать возможность разработчикам самим зарабатывать средства на проведение НИОКР, социальное развитие и материальное стимулирование.

Цена на научно-техническую продукцию не может формироваться по аналогии с промышленными изделиями, поскольку ее потребительская стоимость не пропорциональна затратам.

В условиях перехода к рыночным отношениям на величину цены оказывают влияние следующие факторы: величина издержек; величина спроса и предложения; уровень конкуренции; покупательная способность потребителей; экономический эффект и фактическая прибыль от использования научно-технической продукции; стадия инновационного цикла, на которой осуществляется передача научно-технической продукции потребителю.

При определении цены на научно-техническую продукцию наиболее часто применяются два подхода, предполагающие использование затратных моделей формирования цены, основанных на суммировании себестоимости работ и нормативной прибыли, и моделей цены, включающих долю экономического эффекта от внедрения продукции.

Расчет цены на базе сметной калькуляции и нормативной рентабельности предпочтительно применять, если другие методы не обладают достаточной обоснованностью.

Величина затрат по каждой статье сметной калькуляции может устанавливаться на основе использования информации о ранее выполненных работах с учетом поправочных коэффициентов и прогнозных оценок квалифицированных экспертов из числа непосредственных исполнителей ра-

бот. При расчете полной себестоимости научно-технической продукции возникает ряд трудностей, обусловленных неопределенностью ожидаемого результата и отдельных технико-экономических параметров, сложностью и длительностью цикла производства, научно-технической продукции, нехваткой информации об исходных экономических показателях. Вместе с тем производители имеют всегда больше информации о своих издержках чем о потребительском спросе. Поэтому данный метод, основанный на расчете калькуляции, наиболее приемлем для разработчиков.

В некоторых исследованиях, посвященных рассматриваемой проблеме отмечалось, что затратный подход при определении цены на научно-техническую продукцию приводит к необоснованному их завышению, не заинтересовывает научные коллективы в эффективной работе, не связан с текущим спросом и не учитывает потребительские свойства товара. Однако эта модель ценообразования не должна быть аннулирована. Областью использования затратного метода ценообразования остается прикладная наука, преследующая социальные цели. Как свидетельствует опыт США оплата научных результатов по затратам широко используется в исследованиях и разработках, связанных с освоением космоса улучшением среды обитания, здравоохранением, обороной и т.п.

Заказчикам научно-технической продукции необходимо предоставить право экономического анализа и контроля сметных расчетов, проверки фактических затрат научных организаций на создание продукции. Такой порядок послужит препятствием необоснованному завышению затрат НИИ и КБ.

При определении цены научно-технической продукции с использованием доли экономического эффекта важной характеристикой является его вид — гарантированный или фактический. Если стороны договорились использовать фактический эффект, то цена устанавливается, как правило, в относительном выражении. Когда за основу расчета цены принимается эффект, определяемый на основе гарантируемой разработчиком удельной эффективности Новой техники и гарантируемого заказчиком объема внедрения, тогда цена подложит единовременной уплате после приемки работы заказчиком.

При разработке новой научно-технической продукции более перспективной представляется модель формирования цены с отсроченной прибылью. Величина части цены, выплачиваемой после внедрения работы определяется согласованной долей разработчика в прибыли которая зависит, как правило, от научно-технического уровня разработки, стадии инновационного цикла, на которой она передается заказчику, и сложившейся практики внедрения и производство аналогичной научно-технической продукции.

При подобной форме расчетов разработчик будет стремиться оказать максимальную помощь в освоении технологии, так как материально заинтересован в коммерческом успехе заказчика. Разработчик же выигрывает от того, что при такой форме расчетов сумма выплат как правило выше той, которую заказчик мог бы выплатить в качестве единого временного платежа.

Универсальной формулы цены на продукт науки не существует. При оплате научных результатов широко используются договорные цены, отражающие баланс интересов заказчика и разработчика. Главная цель при этом создать стимул для разработки продукции с высокими параметрами, эффективность которой обусловит интерес потребителя, заказчика и разработчика. Главная цель при этом создать стимул для разработки продукции с высокими параметрами, эффективность которой обусловит интерес потребителя.

С развитием рыночных отношений все большие права станет приобретать интеллектуальная собственность. По образцу стран с развитой экономикой будет развиваться торговля лицензиями.

Наиболее распространенной является оплата лицензии в форме роялти, которые представляют собой годовые платежи. Размер роялти опреде-

ляется на основе объема продаж, производства в натуральном измерении, прибыли, получаемой лицензиатом от использования объекта лицензии. Величина роялти зависит от объема предоставляемых по лицензии прав, продолжительности лицензии, вероятности успеха лицензиата в использовании объекта лицензии.

Использование разнообразных форм платежей позволит лучше организовать процесс восполнения собственных оборотных средств, увязать по срокам и размерам поступающие платежи с планами развития материально-технической базы, рекламной деятельности.

РАЗДЕЛ 12. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ СЕКТОР И МАЛЫЙ БИЗНЕС

В.М. Олиневич, ассистент
Белорусский государственный экономический университет

Приватизация через реструктурирование

Одна из фундаментальных проблем постсоциалистической трансформации связана с мощнейшим структурным шоком, возникающим при ничем не смягченном запуске рыночного механизма. Естественное и рациональное стремление предотвратить развал производства, максимально использовать в новых условиях созданный в обществе экономический потенциал может быть реализовано лишь при условии проведения целенаправленной промышленной политики. Инструменты такой политики многообразны.

Очевидным стало то, что Белоруссии весьма сложно будет осуществить внутреннюю трансформацию и достичь гармоничного включения в мировое рыночное хозяйство. В ходе трансформации возникает острая необходимость в структурной адаптации экономики к мирохозяйственным реальностям, к международному разделению труда. Ключом тут, очевидно, выступает развертывание конкурентных отношений между предприятиями и фирмами. Однако здесь исключительно важны фактические их размеры и региональное распределение. В нашей промышленности преобладают предприятия со значительным числом работников.

В странах Западной Европы решающую в отношении рыночных начал экономики играют средние и мелкие фирмы. Нехватка последних в Белоруссии должна быть восполнена в ходе массированного создания новых предприятий. Это позволило бы преодолеть господство предприятий — монополистов, которые будут, естественно, бороться с новоявленными конкурентами.

Считалось общепринятым, что приватизация приведет к автоматической трансформации неэффективных государственных конгломератов в жизнеспособные предприятия, способных выжить и процветать в рыночной экономике, конкурируя как на внутреннем рынке, так и по возрастающей в международном масштабе. Тяжесть организационных операционного реструктурирования должна быть лечь целиком на плечи новых собственников, то есть на постприватизационный период, тогда как нежизнеспособные предприятия должны были быть подвергнуты процедуре банкротства и ликвидированы. Но эйфория тех дней вскоре уступила место реализму в отношении роли новых частных собственников в процессе реструктурирования. Иностранные инвесторы, как правило, избегают рискованного реструктурирования компаний с устаревшими физическими активами, с низким качеством рабочей силы, с избытком занятых, с угрожающими затратами на “расчистку” и неясными правами собственности.