

---

**Экономическое обоснование цен  
на инновационную продукцию  
в условиях монополии**



# Существующие подходы

---

## 1. Затратный:

- ▶ фиксированные;
- ▶ возмещающие издержки;
- ▶ ориентировочные.

## 2. Конкурсный:

- ▶ аукцион;
- ▶ конкурс;
- ▶ переговоры с единственным поставщиком.



# Недостатки затратного подхода

---

## 1. Имманентные:

- ▶ снижает стимулы к эффективному хозяйствованию;
- ▶ не объективен в условиях существенной доли накладных расходов;
- ▶ не учитывает возможности предпринимательской прибыли и интеллектуальной ренты.

## 2. Существующее правоприменение:

- ▶ не учитывает: изменение стоимости денег во времени; скорость оборачиваемости активов; органическое строение капитала;
  - ▶ снижает стимулы к кооперации.
- 



# Проблемы конкурсного подхода

---

## 1. Имманентные:

- ▶ завышение ожиданий (конкурс);
- ▶ занижение цены (аукцион, конкурс);
- ▶ возможность коррупционного сговора (конкурс).

## 2. Существующее правоприменение:

- ▶ нет качественного регламента проверки надежности поставщика;
  - ▶ невнятная методология определения начальной цены;
  - ▶ смешение конкурсного и затратного подходов.
- 



# Основное правило ценообразования

---

$$Z_p \leq P \leq Э_э$$

где  $P$  – цена на продукцию;

$Z_p$  – затраты производителя;

$Э_э$  – экономический эффект эксплуатанта от использования оцениваемого изделия.

---



# Способы измерения экономического эффекта для эксплуатанта

---

- ▶ доходный подход (возрастание дохода или сокращение издержек эксплуатанта);
- ▶ метод замещения (уменьшение стоимости единицы полезного эффекта по сравнению с изделием аналогом);
- ▶ рыночный подход (сопоставимые цены на изделия-аналоги).



# Доходный метод

---

$$P \leq (1 - \eta) \times \frac{[S \times (Q_2 - Q_1) - (C_o + \Delta G)] \times A_T^r + P_f \times D_T^r}{1 - \eta \times \frac{A_T^r}{T}} - M$$

где  $P$  – цена актива, рассчитанная доходным методом;  $\eta$  – ставка налога на прибыль;  $M$  – затраты на доставку, установку и монтаж актива;  $S$  – цена на продукцию эксплуатанта;  $Q_{1,2}$  – объемы выпуска эксплуатанта до и после приобретения актива;  $\Delta G$  – общая экономия затрат на другие ресурсы в связи с использованием приобретаемого актива;  $C_o$  – текущие затраты на содержание оцениваемого актива;  $T$  – время эксплуатации оцениваемого актива;  $P_f$  – чистая ликвидационная стоимость актива после окончания его эксплуатации.

---



# Метод замещения

---

Стоимость жизненного цикла изделия для эксплуатанта:

$$L = P + \sum_{t=0}^T C_t \times D_t^r$$

Годовые эквивалентные затраты:

$$E = L / A_T$$

Приведенные затраты на единицу полезного эффекта:

$$\varepsilon = E / U$$

Верхняя граница цены изделия:

$$P \leq (P^a + \sum_{t=0}^{T^a} C_t^a \times D_t^r) \times \frac{U^o}{U^a} \times \frac{A_{T^o}^r}{A_{T^a}^r} - \sum_{t=0}^{T^o} C_t^o \times D_t^r$$





# Аналоговый подход

---

1) Эконометрические методы (регрессия) – цена определяется как функция от значимых характеристик продукции, параметры которой находятся на статистически значимом массиве информации о соотношении тактико-технических характеристик изделий и цен на эти изделия;

2) Когнитивный метод – формирование цены актива на основе автоматизированной системы сбора, обработки и верификации информации, а также интерактивной процедуры взаимодействия экспертов, обеспечивающей сходимость их оценок по учитываемым факторам и сценариям.

---



# Общая идеология

---

1. Верхняя граница цены должна быть равна цене безразличия для эксплуатанта.
  2. Если производитель предлагает цену, ниже цены заказчика, он не должен обосновывать эту цену затратами.
  3. Если затраты производителя выше цены заказчика, необходимо ставить вопрос о целесообразности его участия в выпуске данной продукции.
  4. Если вопрос решается положительно, необходима разработка программы мероприятий, направленных на снижение затрат производителя.
  5. Перспективный план развития должен оформляться в виде инвестиционного проекта с расчетом показателей качества проекта
- 



---

Спасибо за внимание

