

мым лицензионным платежом). Ценой лицензии является сумма вознаграждения, которую выплачивает лицензиат лицензиару. Вознаграждение может выплачиваться:

- единовременно (на основе коэффициента паушальности);
- в виде текущих платежей (на основе ставки роялти);
- путем участия в прибыли;
- путем участия в собственности (в условиях когда устанавливается контроль за предприятиями использующими технологию).

Как показывает практика паушальный платеж устанавливается на основе экспертных оценок и не связан с фактическим использованием лицензии. Что касается текущих платежей (роялти), то они отчисляются от дохода покупателя и зависят от размера прибыли, получаемой от использования лицензии. Роялти представляют собой фиксированные процентные ставки и выплачиваются через определенные промежутки времени. Исчисляются роялти исходя из прибыли или суммы продаж и составляют 2-3 % [2].

Конкурентоспособность инновационного проекта определяется его научно-технической новизной. Также к такому проекту выдвигаются требования по производственной применимости и коммерческой реализуемости.

#### **Литература:**

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

## **ВЛИЯНИЕ РОССИЙСКОГО КРИЗИСА НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ В БЕЛАРУСИ**

*Н.А. Г'орелова*

*Брестский политехнический институт, Республика Беларусь*

В августе прошлого года Россия пережила финансовое крушение: рубль обесценился в четыре раза по отношению к своей предыдущей стоимости, половина банков России закрылась, многие потеряли свои сбережения, уровень жизни упал на 30%. В сентябре 1998 г. инфляция составляла 38% в месяц, а промышленное производство снизилось на 15%. Казалось, что Россия находится в свободном экономическом падении. ВВП и промышленное производство упали на 5% в 1998 г., МВФ предсказывал дальнейшее падение ВВП до 9% в 1999 г. Был ли тому причиной мировой финансовый кризис, либо совокупность экономических и политических факторов внутри России, но теперь все изменилось. Месяц за месяцем производство возвращалось на потерянные позиции. Оно выросло на 6,1% в мае и продвигается к росту по крайней мере на 5% в этом году. С августа 1998 г. тенденция «бартеризации» российской экономики изменилась коренным образом:

доля бартера в сделках между предприятиями упала с 54% до 46% уже в январе, и косвенные показатели указывают на то, что сейчас она уже меньше 40%. Точно так же быстро сокращаются задолженности между предприятиями, поскольку они заставляют друг друга платить: русские стали относиться к деньгам так же, как и весь остальной мир, а «виртуальная» экономика теряет свои позиции. Задолженности по заработной плате стабильно сокращаются каждый месяц с октября 1998 г. Число банкротств увеличилось в несколько раз за год, в то время как число прибыльных предприятий стабильно растет – появилась радикальная разница между успешными и провальными предприятиями, а значит, происходит радикальная реструктуризация всей системы. Основная причина внезапного улучшения – девальвация, которая привела к мгновенному сокращению импорта вдвое, к подешевевшему экспорту и поднятию цен на нефть. Как это ни странно, но финансовый кризис сыграл роль своеобразной шоковой терапии для России: критическая ситуация принесла необходимую серьезность и долгосрочность планирования, которые необходимы для реальных перемен. Например, Польша за последние два десятилетия прошла через два финансовых кризиса, которые сейчас рассматриваются как необходимые предпосылки сегодняшнего успеха.

Каким же образом повлиял августовский кризис в России 1998 года на деятельность зарубежных компаний в Беларуси? Можно ли говорить о позитивных переменах в экономике РБ? Отличаются ли перспективы и стратегия развития компаний в Беларуси сегодня от тех, какими они были до августовского кризиса? По данным статистики, если в 1998 г. в Беларуси средства иностранных кредиторов и инвесторов составляли 7% общего объема инвестиций в основной капитал, то в январе текущего года – только 1%. Сейчас, год спустя, можно подводить некоторые итоги.

Представительство STIMOROL в Беларуси (начало работу в 1995 г., на июнь 1999 г. компании принадлежит более 60% белорусского рынка жевательной резинки) продолжает работать, хотя затраты на продвижение продукции уменьшены. Из-за того, что общий объем рынка сократился почти в три раза (по данным агентства AC NIELSEN, со 120 до 46 тонн в год), пропорционально понизились и их объемы продаж. Тем не менее, свою долю рынка – приблизительно две трети – им удалось сохранить.

Начиная работать на белорусском рынке в 1996 году, McDonald's планировал открыть 20 ресторанов к 2000 году (сейчас в Беларуси действует пять ресторанов, все – в Минске, численность персонала – 340 человек), очень скоро это количество уменьшилось до 6. Осенью планируется открытие нового ресторана в Минске на Немиге, а потом строительство в областных городах, в первую очередь в Бресте и Гомеле. Таким образом, хотя объемы инвестиций значительно снижены по сравнению с первоначально запланированными, уходить с рынка Беларуси компания не собирается.

Производственная мощность завода «Форд Юнион» (СП автомобильный завод «Форд Юнион» зарегистрировано в декабре 1996 г., запуск был произведен 30

июня 1997 г., на заводе производятся две модели «Форда» – «Эскаорт» и «Транзит», работает 120 человек) позволяет производить порядка 5 тыс. автомобилей в год. 80% машин предназначены для сбыта на рынках России и 20% - для рынков Беларуси. В России работает 33 дилера компании, в Беларуси – только один. Из-за экономического и финансового кризиса в России и резкого падения объемов реализации автомобилей на российском и белорусском рынках план выпуска продукции был скорректирован до 1200 автомобилей в 1999 г. К настоящему моменту произведено только 140 автомобилей «Транзит». Выпуск продукции в этом году, как и планы на следующий, будет определяться потребностью рынка.

Крупные международные транснациональные корпорации, которые представлены на белорусском рынке, например консалтинговая группа «ЮНИТЕР» (работает на белорусском рынке с 1993 г., основная сфера деятельности – системное консультирование в вопросах ведения бизнеса и внешнеэкономической деятельности, численность персонала – 35 человек) хотя и ощутили последствия кризиса, в основном остались на рынке, т.к. основной целью для них является долгосрочное завоевание доли рынка, и они могут позволить себе работать в убыток некоторое время, ориентируясь на перспективу. Для среднего же и мелкого белорусского бизнеса это практически невозможно: по ряду позиций сокращение торговых оборотов достигло 10-15 раз. Многие были вынуждены вообще свернуть свою привычную деятельность, сократить персонал, расходные части бюджетов и искать новые направления деловой активности.

Некоторые компании прекращают работу своих представительств в Беларуси (например, компания Leaf), оставляя одно – общее для России и Беларуси – в Москве. Но это не совсем правильно, потому что структура работы в России и Беларуси разная. У наших восточных соседей основная проблема состоит в том, что торговых точек слишком много и охватить их все нелегко. В Беларуси торговых точек значительно меньше, но большинство из них неплатежеспособны.

О позитивных изменениях говорить сложно. Только в мае-июне была отмечена временная стабилизация и некоторый рост продаж на рынке импортируемых товаров. Это объясняется тем, что в мае подняли минимальную зарплату, а курс доллара с середины апреля держался приблизительно на одном уровне. Таким образом, цены в долларовой эквиваленте на импортные товары не возросли, а покупательная способность населения немного повысилась. Однако долго такое положение не продлится.

Очевидно, что работать на сужающемся и ненадежном рынке крайне сложно. Результатом кризиса стало изменение в поведении компаний: происходит постепенная переориентация с российского рынка на рынки других стран, в том числе и на рынок Беларуси. Хотя иностранные компании стали более осмотрительны в своих стратегических решениях, в целом они рассматривают белорусский рынок как перспективный и, несмотря на трудности, совсем отказываться от него не собираются.