

чивает значение риска, состоящего в уменьшении вероятности того, что на данный товар найдется достаточное количество покупателей.

Когда  $H=a/2b$  и  $Q = a/2$ , тогда  $E_n = -b(a/2b) (2/a) = -b/b = -1$ . В этой ситуации риск, вызванный ростом пошлины получит промежуточное значение. А в точке пересечения кривой с осью количества значение  $H=0$ , и поэтому  $E_n = 0$ . Минимальное значение эластичности, или реагирование спроса на изменение пошлины свидетельствует о минимальном увеличении риска, если пошлина возрастет.

Так как мы изображаем линию спроса, откладывая пошлину по вертикальной оси и количество по горизонтальной, то  $\square Q/\square H = -1/tga$ . В итоге при любом сочетании пошлины и количества чем круче наклон линии спроса (кривой), тем меньше эластичность спроса, а следовательно, изменение уровня риска.

## ИССЛЕДОВАНИЕ ЛИЦЕНЗИОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ, КАК ОДНОЙ ИЗ ФОРМ СТОИМОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

*Н. П. Четырбок*

*Брестский политехнический институт, Беларусь*

Трансфер технологий осуществляется в следующих формах:

- патентные соглашения;
- лицензионные соглашения;
- «ноу-хау»;
- инжиниринг.

При каждой форме трансфера технологий возникает вопрос оценки стоимости инновационного проекта.

Стоимость инновационного проекта зависит от степени новизны проекта, от качественных, производственных и экономических критериев. В последнее время решающее значение приобретают рыночный (потребности рынка, наличие конкурентов и т.д.) и социальный (экологический эффект) критерии [1].

Стоимость инновационного проекта зависит от того, на какой стадии инновационного цикла он находится. Различают три стадии инновационного цикла:

1. «изобретение» (стоимость определяется затратами на создание новшества);
2. «производство» (стоимость определяется затратами связанными с внедрением этого проекта в производство);
3. «реализация» (стоимость определяет эффект от внедрения данного инновационного проекта в производство).

Наиболее распространенной формой передачи технологий является заключение лицензионных соглашений. Одним из участников этой торговой сделки является трансфер-центр. Он служит связующим звеном между стороной нуждающейся в технологии и стороной предлагающей ее. При этом он увеличивает стоимость инновационного проекта на величину собственных затрат и прибыли.

Если инновационный проект реализуется посредством заключения лицензионного соглашения, то его стоимость определяется ценой лицензии (так называе-

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: