

ботки появляются в определенном доступе, но не становятся прямым объектом плагиата из-за установленных санкций;

- вооружение, военная техника и военные технологии, даже реализуемые в гражданской сфере имеют высокий процент рентабельности, что является дополнительным стимулом к их коммерциализации.

Обозначив наиболее значимые перспективы, перейдем к проблемам коммерциализации военных разработок:

- законодательные препятствия, не позволяющие ряду разработок получить коммерческое распространение. Так, например, обстоит дело с рынком гражданского оружия в России и ряде стран бывшего СССР, где доступ к определенным видам оружия ограничен по тем или иным причинам;

- сложность объективной оценки потенциала коммерциализации военных технологий (включая оценку результатов ОКР, не получивших серийного распространения);

- отсутствие выраженной инфраструктуры по коммерциализации технологий в военной сфере. Данное обстоятельство замедляет прохождение пути инновации от концепта до серийно освоенного продукта военного либо гражданского назначения;

- монополия крупных производителей, не позволяющих свободно занять место на определенных сегментах рынка; так, например, американские производители прицельных систем Eotech и Aimpoint обладают монополией на более совершенные типы цифровых прицельных матриц, что затрудняет вход на рынок фирм, предлагающих менее технологичную продукцию.

Преодолевая возникающие барьеры, военно-промышленный комплекс имеет все шансы оставаться как передовым источником инноваций и технических решений, так и успешной, прибыльной сферой государственной деятельности, что реализуется благодаря грамотному подходу к осуществлению процедуры коммерциализации и рациональным выбором ее модели.

*Л.Н. Нехорошева, д-р экон. наук, профессор  
Е.Г. Милоста, магистр экон. наук  
БГЭУ (Минск)*

## **РЫНОК ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ОСНОВА ПРОДВИЖЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ**

Технологическое развитие, международное сотрудничество, совершенствование законодательства в области охраны интеллектуальной собственности предопределяют тенденцию роста объемов мирового рынка интеллектуальной собственности, который динамично развивается, превращаясь в важнейшую составляющую мировой торговли. Успешная интеграция в международный технологический обмен стано-

вится определяющим фактором повышения конкурентоспособности как отдельного предприятия, так и государства в целом.

Рынок интеллектуальной собственности представляет собой механизм регулирования отношений между субъектами рынка по поводу формирования спроса, предложения, ценообразования на объекты интеллектуальной собственности. На рынке интеллектуальной собственности действуют законы, характерные для традиционных рынков, однако имеются и определенные особенности, обусловленные спецификой товара, имеющего нематериальный, неосязаемый характер. Специфические особенности рынка интеллектуальной собственности заключаются в следующем:

- малоэластичный рынок, товары на котором, как правило, не имеют аналогов или практически незаменимы, поэтому ценовая политика оказывает на объем сбыта ограниченное влияние;
- конкуренция на рынке зачастую отсутствует в результате монополии на интеллектуальную собственность, которую гарантирует правовая защита;
- рынок интеллектуальной собственности, как правило, имеет дело только с новыми как для продавца, так и для покупателя объектами купли-продажи;
- сравнительно быстро растущий рынок;
- непредсказуемый характер рыночных преимуществ и доходов от использования объектов интеллектуальной собственности.

Мировой рынок интеллектуальной собственности можно сегментировать по видам объектов интеллектуальной собственности, выделяя рынок изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков и др. Рынок интеллектуальной собственности по формам реализации услуг также неоднороден. Он включает рынок патентов и лицензий, инжиниринговых услуг, франчайзинга, консалтинга и др.

Наиболее стремительно развивается мировой рынок патентов и лицензий: если в начале 1950-х гг. ежегодные валютные поступления за лицензии во всем мире не превышали 400 млн дол., то к концу XX в. мировой оборот по лицензионной торговле составил около 30 млрд дол. в год. Ведущее место на рынке лицензий и патентов принадлежит промышленно развитым странам, на которые приходится 70 % среднего объема общей торговли лицензиями.

Прогнозы показывают, что к 2020 г. рынок высокотехнологичной продукции в 10 раз превысит рынок энергетических ресурсов.

Белорусский рынок интеллектуальной собственности также развивается. В Беларуси наблюдается стабильная динамика роста количества регистрируемых лицензионных договоров. За период 2003—2013 гг. количество заключенных лицензионных договоров возросло более чем в 5 раз (в 2003 г. зарегистрировано 104 договора, в 2013 г. — 561). В Стратегии Республики Беларусь в сфере интеллектуальной собственности на 2012—2020 годы подчеркивается необходимость постоянного обеспечения мониторинга рынка интеллектуальной собственности, осуществления прогнозирования основных тенденций развития рынка то-

варов с использованием объектов интеллектуальной собственности на территории Республики Беларусь.

В современных условиях динамичное развитие внутреннего рынка интеллектуальной собственности, а также активное вовлечение в международный технологический обмен являются ключевыми условиями инновационного развития и модернизации экономики.

### Литература

Теория и практика экономики и управления инновациями : учеб.-метод. пособие / Л. Н. Нехорошева [и др.]. — Минск : БГАТУ, 2013. — 608 с.

*А.В. Огинская, аспирантка  
БГЭУ (Минск)*

## МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ИНТЕГРИРОВАННЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СТРУКТУР

Интегрированные хозяйственные структуры являются результатом эволюции организационных форм и представляют собой объединения юридических лиц производственного, финансово-кредитного, торгового, научно-технического и иных профилей — на основе консолидации активов, прежде всего в акционерной форме или на базе договорных отношений, для достижения общих целей. Формирование эффективного механизма управления интегрированными хозяйственными структурами требует комплексного и систематизированного исследования их стратегического потенциала, определения его структурных элементов и характера взаимодействий.

В научной литературе существуют следующие подходы к определению сущности стратегического потенциала: на основе выявления и оценки имеющихся ресурсов, на основе оценки результатов экономической деятельности, путем отождествления понятий «стратегический потенциал» и «экономический потенциал». Представляется обоснованным определение стратегического потенциала интегрированных хозяйственных структур как совокупности их ресурсов и возможностей, которые обеспечивают достижение стратегических целей, развивающих наиболее конкурентоспособные компетенции и обеспечивающие свойство адаптивности к переменам в окружающей среде. Такое определение основано на ресурсном взгляде на стратегию, который предполагает стратегическое развитие на основе материальных, нематериальных ресурсов и организационных компетенций. Следовательно, стратегический потенциал является сложной динамичной системой, состоящей из следующих подсистем: 1) производственный потенциал, 2) инновационный потенциал, 3) организационно-управленческий потенциал. Особенностью оценки стратегического потенциала интегрированных хозяйственных структур является необходимость соотнесения показате-