

высокий уровень инвестиционных рисков существует в Жабинковском районе (0,6101). Наименьшие инвестиционные риски сложились в Столинском районе (0,1074). В Брестском районе сложился один из самых высоких уровней инвестиционных рисков (0,4748). Это связано с тем, что Брестский район получил третье место по социальному риску, затем второе место по финансовому риску и восьмое – по экологическому риску.

Таблица 2 – Частные инвестиционные риски и ранги районов Брестской области за 2013 год

Районы	Частные риски						Инвестиционные риски	Место
	Социальный	Место	Финансовый	Место	Экологический	Место		
Барановичский	0,759	1	0,245	13	0,321	11	0,4417	7
Березовский	0,346	10	0,295	11	0,316	12	0,3189	14
Брестский	0,491	3	0,590	2	0,411	8	0,4748	3
Ганцевичский	0,499	2	0,485	4	0	16	0,3233	13
Дрогичинский	0,228	13	0,439	6	0,639	4	0,4567	6
Жабинковский	0,393	8	0,486	3	1	1	0,6101	1
Ивановский	0,443	4	0,405	7	0,732	3	0,4725	4
Ивацевичский	0,328	11	0,323	10	0,375	10	0,3775	8
Камнецкий	0,196	15	0,344	9	0,752	2	0,4661	5
Кобринский	0,442	5	0,477	5	0,133	14	0,367	10
Лунинский	0,374	9	0,808	1	0,460	5	0,545	2
Ляховичский	0,226	14	0,172	14	0,460	6	0,3415	12
Малоритский	0,256	12	0,135	16	0,395	9	0,3028	15
Пинский	0,439	6	0,149	15	0,451	7	0,3598	11
Пружанский	0,426	7	0,403	8	0,134	13	0,3702	9
Столинский	0,149	16	0,277	12	0,006	15	0,1074	16

На основании проведенного анализа можно выделить направления и мероприятия, реализация которых способна повысить инвестиционный потенциал и привлекательность регионов Брестской области. Они заключаются в использовании имеющихся в регионе преимуществ: выгодное географическое положение, хорошо развитая транспортная инфраструктура, высокий уровень образования, экологическая и культурная уникальность и т.д., – а также в уменьшении воздействия слабых сторон, которые при проведении грамотной политики могут превратиться в сильные.

**Список цитированных источников**

1. Республика Беларусь в цифрах, краткий статистический сборник. – Минск, 2013, 106 с.

УДК 334

*Зуйкова А.И., Цыгир И.С.*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Ермакова Э.Э.*

**КОММЕРЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ОБЪЕКТОВ  
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

Целью статьи является определение проблем в повышении уровня коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

В условиях развития рынка высоких технологий и высокотехнологичной продукции в Беларуси присутствует ряд экономических, правовых и социаль-

ных факторов, сдерживающих активное участие страны на этом рынке, несмотря на имеющийся потенциал.

**Интеллектуальная собственность** – это совокупность норм, регулирующих отношения по поводу создания и использования результатов интеллектуальной деятельности. В законодательстве Республики Беларусь понятие «интеллектуальная собственность» определяется через перечисление нематериальных объектов, в отношении которых признается исключительное право [1].

Права в сфере ИС ограничены сроком действия и территорией, носят исключительный и абсолютный характер и подразделяются на:

- право промышленной собственности;
- авторское право и смежные права [2].

**Коммерциализация интеллектуальной собственности** – это процесс вовлечения объектов интеллектуальной собственности в экономический оборот, использование интеллектуальной собственности в хозяйственной деятельности предприятий [3].

Преимущества коммерциализации:

- владельцы интеллектуальной собственности могут быть учредителями фирм без отвлечения реальных денежных средств путем внесения объектов интеллектуальной собственности в уставный капитал предприятия;

- можно получать дополнительные доходы за передачу права пользования интеллектуальной собственностью;

- интеллектуальную собственность можно использовать в качестве залога при получении кредита;

- интеллектуальная собственность обеспечивает защиту от конкурентов на период выведения на рынок новой продукции, а также защиту от недобросовестной конкуренции;

- интеллектуальная собственность способствует созданию рекламного имиджа при информировании о правовой охране выпускаемой продукции или работе по лицензии известного производителя;

- интеллектуальная собственность позволяет снизить налог на прибыль путем уменьшения налогооблагаемой базы на величину амортизации нематериальных активов и величину затрат на создание объектов интеллектуальной собственности;

- интеллектуальная собственность позволяет снизить налог на добавленную стоимость, если сделка оформляется как патентный, лицензионный или авторский договор.

Документальное оформление коммерческих операций с интеллектуальной собственностью может быть осуществлено в виде:

- договора о создании и передаче научно-технической продукции;
- договора о выполнении НИОКР;
- лицензионного договора;
- учредительного договора;
- франшизного соглашения и т.д.

Процесс вовлечения объектов интеллектуальной собственности в коммерческий и хозяйственный оборот предполагает предварительную оценку их стоимости.

Интеллектуальная собственность в виде изобретений, защищенных действующими патентами, заявок на изобретения, "ноу-хау", товарных знаков и т.д. высоко оценивается и является источником дохода и предметом прибыльного инвестирования. Известно, что из всей стоимости открытых акционерных обществ в развитых странах примерно 85% в настоящее время приходится на интеллектуальную собственность [4].

Однако также известно, что только 2-3% от всего количества запатентованных изобретений приносят изобретателям больше средств, чем было затрачено на процесс патентования. Это вызвано тем, что процесс передачи патентов в сферу производства является трудоемким, длительным, требующим специальных знаний и совместной работы изобретателей с командой специалистов, доказывающих потенциальным покупателям интеллектуальной собственности ее истинную рыночную стоимость и прибыльность.

Оценка потенциала коммерциализации объектов интеллектуальной собственности строится на следующем принципе: интеллектуальная собственность создает целый ряд затрат, которые должны быть противопоставлены ряду возможностей по генерированию дохода для тех, кто эксплуатирует эту интеллектуальную собственность.

**Формы коммерциализации объекта интеллектуальной собственности:**

- разработка внедряется в производство, откуда выводится на рынок;
- разработка заканчивается передачей прав на объект интеллектуальной собственности;

- разработка выливается в создание совместного производства (предприятия).

Общее количество договоров, зарегистрированных в 2013 г., составило 810 договоров (в 2010 г. – 881), в том числе 561 лицензионный договор, 238 договоров уступки прав на объекты промышленной собственности, 10 договоров комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга) и 1 договор залога прав на объект промышленной собственности [4].

Доля лицензионных договоров в общем объеме зарегистрированных договоров составляет 69,3% (в 2012 г. – 63,3%). По сравнению с 2012 г. возросло количество лицензионных договоров о предоставлении права использования изобретений (130%), полезных моделей (127,3%), промышленных образцов (200%), товарных знаков (на 5,3%). Однако в связи с отменой с 11 июля 2013 г. Обязательной государственной регистрации лицензионных договоров в отношении секретов производства (ноу-хау) общее количество лицензионных договоров практически не изменилось по сравнению с 2012 г. [4]

Доля договоров уступки прав на объекты промышленной собственности в общем объеме зарегистрированных договоров составляет 29,4% (33,8% в 2012 г.). Общее количество зарегистрированных в 2013 г. договоров уступки по сравнению с 2012 г. уменьшилось на 20%. В то же время в отношении полезных моделей количество зарегистрированных договоров данной категории возросло на 50% по сравнению с предыдущим периодом [4].

В основе коммерциализации лежит заключение лицензионных соглашений. Лицензионное соглашение – это соглашение о долговременном научно-техническом сотрудничестве конкурентов – тех, кто создает и владеет интеллектуальной собственностью, и теми, кто не владеет этой интеллектуальной собст-

венностью и кому эта интеллектуальная собственность необходима для обеспечения достижения собственных целей. Заключение лицензионного соглашения осуществляется в тех случаях, когда:

- доход от продажи лицензии превосходит издержки по контролю использования лицензии;
- доход от продажи лицензии превосходит размер упущенной выгоды при отказе от монополии на передаваемую технологию на данном рынке.

Лицензионное соглашение определяет право на использование объектов интеллектуальной собственности, и передается от лицензиара лицензиату на основе взаимного лицензионного соглашения.

### **Способы коммерциализации объектов ИС**

**Инжиниринг** – это совокупность проектных и практических работ, относящихся к инженерно-технической области и необходимых для осуществления проекта: консультативные услуги, связанные с интеллектуальными услугами при проектировании объектов, разработкой планов проведения и контроля работ; технологические услуги, связанные с предоставлением заказчику технологий и строительные услуги, связанные с поставкой и монтажом технологического оборудования, строительством технологических линий и производств «под ключ» [3].

**Франшизинг** – это мобильная и гибкая форма передачи технологий. Преимущества франшизинга для разных участников процесса состоят в следующем:

- для франшизора (предоставляющего франшизу);
- быстрое внедрение;
- на новом рынке;
- без значительных инвестиций;
- для франшизата (получателя франшизы);
- начало нового вида деловой активности;
- с меньшей опасностью неудачи и провала, благодаря поддержке со стороны франшизора, включающей передачу определенных навыков, приемов и услуг, а также оказание помощи и обучение персонала;
- для потребителя;
- расширение выбора товаров и услуг на местном рынке;
- соответствующее (часто гарантированное) фирменное качество;
- конкурентные цены [3].

Привлекательность франшизинга как формы коммерциализации объектов ИС состоит в том, что франшизинг обеспечивает пробную эксплуатацию рынка, помогает определить реальную емкость рынка и потребности рынка. При этом такая форма коммерциализации не создает необходимости в больших капитальных затратах. По результатам франшизинга можно провести обоснование дальнейшей экспансии технологии на рынке, сделать вывод о целесообразности организации производства с применением инновационной технологии.

Следующий за франшизингом этап сотрудничества – сделка по передаче технологии, например, закупка лицензии на производство и сбыт аналогичного товара на местном или региональном рынке.

**Лизинг** – специфика лизинга применительно к коммерциализации технологий состоит в следующем:

- аренда прав и технологии;

- опасность риска, связанного с нарушением прав третьих лиц. В большинстве лизинговых сделок патентные риски являются ответственностью арендодателя, если в контракте нет «патентной оговорки», регламентирующей взаимоотношения сторон в случае предъявления арендатору патентных претензий и исков от патентовладельца или исключительного лицензиата;

- арендатор имеет право использовать переданное ему ноу-хау по окончании срока аренды оборудования и технологии, если в контракте нет соответствующей оговорки;

- возможен лизинг лицензий: арендодатель покупает право использования патента на определенный срок и на определенной территории с правом предоставления сублицензии и по лизинговому контракту передает это право в аренду арендатору. То есть купленная лизинговой компанией лицензия передается арендатору в форме своеобразной сублицензии. Такие соглашения могут заключаться в пакете с лизинговым контрактом на технологическое оборудование и самостоятельно [3].

### **Проблемы и пути их решения в области коммерциализации ИС**

Проблемы, связанные с коммерческим использованием интеллектуальной собственности можно разделить на следующие основные группы:

- проблемы регулирования отношений при создании объектов интеллектуальной собственности на предприятии;

- проблемы приобретения и оплаты имущественных прав на использование объектов интеллектуальной собственности, созданных вне предприятия;

- проблемы обеспечения охраны (сохранности) и правовой защиты интеллектуальной собственности;

- проблемы коммерческого использования интеллектуальной (промышленной) собственности в качестве имущества (нематериальных активов) предприятия;

- финансово-экономические проблемы использования интеллектуальной собственности и организации ее бухгалтерского учета, включая:

- инвентаризацию объектов интеллектуальной собственности;

- подтверждение прав собственности;

- оценку интеллектуальной собственности;

- бухгалтерский учет и аудит интеллектуальной собственности;

- налогообложение интеллектуальной собственности и операций с нею.

В любой из перечисленных выше групп отношений можно (необходимо) разработать адекватные конкретной рыночной ситуации меры регулирования отношений, обеспечения надежной защиты и эффективного (оптимального) использования интеллектуальной собственности.

**1. Правовые меры** – «меры принуждения», то есть защита прав и интересов авторов и их правопреемников (защита «патентной монополии») силой законов государства посредством соответствующего наказания производителей-«пиратов» за несанкционированное использование объектов промышленной собственности.

**2. Экономические меры** – «меры экономического расчета», основанные на сознательном и добровольном выборе приемлемых правил индивидуального поведения на основе экономической целесообразности, использовании официальных налоговых льгот и преимуществ санкционированного использования новых технологий.

**3. Морально-этические меры**, основанные на пропаганде правил «честного бизнеса» и общественного неприятия несанкционированного использования чужой интеллектуальной собственности.

**4. Договорные меры**, основанные на тщательной разработке выгодных для предприятия договоров и соглашений и на добровольном принятии на себя договорных обязательств по сотрудничеству и совместной деятельности с партнерами по инновационному бизнесу.

**5. Меры по оформлению интеллектуальной собственности в качестве имущества** (объектов собственности) предприятия путем инвентаризации, документального оформления, оценки и бухгалтерского учета результатов интеллектуальной деятельности.

Таким образом, при практическом осуществлении коммерциализации интеллектуальной собственности в инновационной деятельности необходимо выделять группы отношений между отдельными субъектами рыночных взаимоотношений, формулировать возникающие при этих отношениях в конкретных рыночных условиях организационно-правовые проблемы и искать адекватные и наиболее эффективные (оптимальные) для каждой группы отношений пути (варианты) решения этих проблем.

#### **Список цитированных источников**

1. Гражданский Кодекс РБ от 07.12.1998 г. № 218-3 (с изменениями и дополнениями) // Ведомости Национального собрания Республики Беларусь, 1999 г., № 7-9, ст. 101.

2. Об оценочной деятельности в Республике Беларусь (с изм. и доп.): Указ Президента Республики Беларусь, 13 окт. 2006 г., № 615 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2006. – № 168. – 1/7999; 2007. – № 83. – 1/8471; 2008. – № 248. – 1/10094.

3. Кудашов, В.И. Управление интеллектуальной собственностью: учеб. пособие для студентов учреждений, обеспечивающих получение высшего образования / В.И. Кудашов. – Минск: ИВЦ Минфина, 2007. – 360 с.

4. [www.belstat.gov.by](http://www.belstat.gov.by)

УДК 06.81.30

*Ильич А.В.*

*Научный руководитель: старший преподаватель Кот Н.Г.*

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНОВОЙ ЗНАЧИМОСТИ АКЦИЙ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ СТРАНЫ**

**Введение.** Наличие у физических лиц свободного, нигде не задействованного капитала позволяет последним изыскивать пути его вложения – либо в банковские учреждения в виде вкладов, либо на рынке ценных бумаг путем приобретения долговых или долевых финансовых инструментов. Однако, несмотря на солидный возраст Белорусский рынок акций до сих пор остается незамеченным. Недостаток знаний о состоянии белорусского фондового рынка и является основной причиной кризисного явления рынка акций. Поэтому необходимо систематизировать движение ценных бумаг от эмитента до конечного покупателя, в качестве которого выступает население. Довольно часто покупатель ценной бумаги, приобретающий её тем или иным способом, просто не в состоянии оценить, какие ценные бумаги целесообразно приобретать, а какие нет.