

В целом белорусский рынок ИТ-услуг считается более консолидированным по сравнению с российским, поскольку он в большей степени представлен крупными ИТ-компаниями. Это способствует развитию экспорта ИТ-услуг, так как зарубежные заказчики заинтересованы в сотрудничестве с крупными организациями, обладающими достаточными финансовыми и трудовыми ресурсами для заключения долгосрочных контрактов. В 2012 г. клиентами Парка высоких технологий (ПВТ) являлись компании из 53 стран, причем 84 % экспортных продаж составили продажи в США и страны ЕС.

В Беларуси в течение многих лет наблюдается непрерывный сдержанный рост экспорта ИТ-услуг. Хотя на мировом рынке белорусский рынок ИТ-услуг конкурентных преимуществ не имеет, однако можно выделить одно из перспективных направлений — разработка заказного программного обеспечения (аутсорсинг программного обеспечения). По оценкам международной ассоциации профессионалов аутсорсинга (IAOP), четыре белорусские ИТ-компании — резиденты ПВТ (EPAM Systems, IBA Group, Intetics и Itransition) вошли в рейтинг 100 лучших аутсорсинговых компаний мира «The 2013 Global Outsourcing 100». Основными критериями, используемыми при составлении данного списка, были размер и темпы роста компании, степень удовлетворенности клиентов, уровень компетенции, а также управленческие навыки руководящего состава. Следует отметить, что Республика Беларусь располагает вполне конкурентоспособными в глобальном измерении ИТ-кадрами.

Для повышения конкурентоспособности рынка ИТ-услуг и национальной ИТ-отрасли в целом необходимо продолжить подготовку высококвалифицированных ИТ-кадров, создавать условия для венчурного финансирования проектов в сфере информационных технологий, развивать внутренний спрос на ИТ-услуги, совершенствовать технологическую инфраструктуру, проводить активную маркетинговую политику ИТ-сферы, совершенствовать правовое регулирование и условия для ведения бизнеса с целью создания комфортных условий для ИТ-профессионалов и бизнеса.

*С.Н. Зенько, магистр экон. наук  
БГЭУ (Минск)*

## **ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

Объекты интеллектуальной собственности (ИС) в настоящее время активно вовлекаются в экономический оборот, становятся товаром, т.е. предметом коммерциализации. Механизм эффективного хозяйственного оборота ИС посредством сбалансированности прав и законных интересов субъектов правоотношений способен обеспечить единство спроса и предложения на результаты интеллектуальной деятельности, разви-

тие научно-технических исследований, их промышленную реализацию, производство и потребление новых конкурентоспособных товаров и услуг, стимулируя тем самым процесс НТП и возрождение экономики Республики Беларусь.

Под механизмом коммерциализации интеллектуальной собственности понимаются совокупность и логическая взаимосвязанная последовательность процессов (этапов), посредством которых субъект управления осознает потребность общества в интеллектуальных товарах, организует деятельность по изучению рынка, НИОКР и производство, продвижение интеллектуальных товаров и услуг на рынок для осуществления сделок купли-продажи, с помощью которых наилучшим способом удовлетворяются потребности покупателей.

Механизм коммерциализации интеллектуальной собственности должен включать следующие этапы:

- выделение из комплекса выполняемых НИР базовой научно-технической разработки, содержащей новое, ориентированное на потребителя решение;
- осуществление стратегического научно-технологического маркетинга;
- формирование плана использования технологии (нововведения);
- составление проектной записки инновационного проекта;
- разработка бизнес-плана инновационного проекта;
- выявление заинтересованности в инновациях организаций инновационной среды, финансовых организаций, промышленных предприятий, органов государственной и региональной власти;
- промышленное и рыночное освоение инноваций;
- проведение маркетинговых исследований и разработка маркетинговой программы;
- формирование брэнд-стратегии предприятия на рынке.

Под эффективностью механизма коммерциализации объектов интеллектуальной собственности понимается результативность процесса продвижения интеллектуального продукта по инновационной цепи к конечному потребителю, обеспечивающая непрерывность данного процесса. Величина прибыли, получаемая от коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, зависит и от коммерческой реализации интеллектуального продукта на каждой стадии инновационной цепи.

Основные факторы, способствующие эффективности механизма коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, определяют следующие основные направления государственного регулирования инновационной сферы:

- содействие становлению новых форм хозяйствования в инновационной сфере и инновационной инфраструктуры, которую формируют различные фонды и структуры, объединяющие науку и производство (технопарки, технополисы, техноцентры и др.) в целях преодоления разрыва в цепи «наука — производство»;

- поддержка и стимулирование интеллектуального потенциала общества путем выработки адекватных мер поощрения интеллектуально-творческого труда;
- комплексный анализ интеллектуального потенциала в форме мониторинга как на региональном, так и на государственном уровне.

*И.В. Зенькова, канд. экон. наук, доцент  
А.Д. Дубровина, магистрант  
ПГУ (Полоцк)*

## **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СРЕДНЕСПИСОЧНОЙ ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИМИ МЕТОДАМИ**

Актуальность исследования среднесрочного прогнозирования среднесписочной численности работников на всех уровнях экономической системы обусловлена необходимостью разработки адаптивных к динамичной социально-экономической среде механизмов оптимизации данного индикатора для достижения опережающего темпа роста производительности труда над темпом роста заработной платы.

Предложенный алгоритм среднесрочного прогнозирования среднесписочной численности работников эконометрическими методами включает:

1) анализ среднесписочной численности рабочей силы на микроуровне посредством экономических индикаторов (коэффициент принятой среднесписочной численности работников, коэффициент выбытия среднесписочной численности работников, коэффициент движения среднесписочной численности работников, фондоотдача, фондоемкость, трудоемкость, фондорентабельность, себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг; рентабельность продукции, среднегодовая заработная плата);

2) анализ структуры среднесписочной численности работников в разрезе видов экономической деятельности;

3) апробацию на микроуровне эконометрической модели прогнозирования среднесписочной численности работников (уравнение множественной регрессии), которая выявила, что основными факторами, влияющими на мобильность среднесписочной численности работников на микроуровне, являются фондорентабельность и рентабельность продукции;

4) апробацию авторской многофакторной модели прогнозирования среднесписочной численности работников, выявившую, что наибольшее увеличение данного показателя на предприятии произошло за счет изменения коэффициента движения рабочей силы