

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ

Объекты интеллектуальной собственности выступают на рынке в качестве специфических товаров. Изобретения и усовершенствования, различные по своему назначению и масштабности, обладают общим свойством — все они оказывают стимулирующее воздействие на научно-технический прогресс. Научно-технические достижения и опыт, в свою очередь, способны активно воздействовать на производство относительно прибавочной стоимости; как и другие товары, они приобретают способность оцениваться на рынке в зависимости от спроса и предложения.

Анализ потребительской стоимости научно-технических достижений позволяет раскрыть ее сущность. В сфере обмена, с одной стороны, проявляются конкретные индивидуальные свойства, по которым многочисленные изобретения разделены на рынке. С другой стороны, в той же сфере проявляются общие, наиболее существенные свойства изобретений, которые характеризуются новизной, воплощающей в себе элемент НТП. Общие свойства научно-технических достижений создают экономическую основу для их объединения в самостоятельный сектор мирового и национального рынков.

Торговые операции с объектами интеллектуальной собственности имеют ряд специфических черт, отличающих их от торговли обычными товарами. Особенности коммерческого обмена научно-техническими достижениями, безусловно, придают определенную специфику новому сектору торговли, но не меняют экономической сути торговых операций с ними.

Современные научно-технические связи, по каналам которых производится технологический обмен, делятся на две группы: некоммерческие и коммерческие, каждая из которых содержит различные формы передачи технологий.

К некоммерческим формам технологического обмена относятся: научно-технические публикации, проведение выставок, ярмарок, симпозиумов, обмен делегациями и встречи ученых и инженеров, сотрудничество организаций в области науки и техники.

Коммерческие формы технологического обмена предусматривают передачу на условиях лицензионных соглашений права пользования изобретениями (патент, ноу-хау, зарегистрированные товарные знаки, промышленные образцы), технической документацией; поставку машин и оборудования; оказание технической помощи, услуг типа «инжиниринг»; поставки комплектного оборудования; подготовку и стажировку специалистов; управленческие контакты; научно-техническое и производственное кооперирование.

При всем многообразии и постоянном изменении новизны, значимости и условий применения имеющихся в мире технологий не всегда просто определить границы между традиционной технологией, с одной стороны, и уникальной, особенно прогрессивной — с другой. Однако для основной массы научно-технических достижений, в первую очередь, защищенных патентами и содержащих ноу-хау, такой проблемы не существует. Принципиальные отличия потребительной стоимости уникальной технологии от традиционной определили самостоятельную роль рынка лицензий в технологическом обмене, закономерности и тенденции его развития.

Аргументируя зарождение, существование и развитие самостоятельного рынка лицензий, следует исходить из того, что он обладает всеми основными чертами товарного рынка: однородностью его товаров — объектом лицензий, отраслевой и географической структурой, имеет свои правила и обычаи, определяющие характер взаимоотношений продавцов и покупателей в сфере обращения. Существуют свои формы рекламы, методика расчета цен, правовые нормы, базисные разновидности лицензий.

Складываются условия, при которых реализация объектов интеллектуальной собственности превращается в высокоэффективную форму достижений науки и техники как для продавцов, так и для покупателей. В условиях острой конкуренции становится неизбежным стремление к продаже собственных изобретений с целью укрепления своих позиций на рынке и получения дополнительного прибыли и одновременно к покупке «чужих» изобретений, позволяющих экономить время и средства на собственные разработки.

*К.К. Кантс, д-р экон. наук
RISEBA (Рига, Латвия)*

ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕЛОВЫХ ИГР ПРИ ПОДГОТОВКЕ МЕНЕДЖЕРОВ И МАРКЕТОЛОГОВ

Опыт бизнес-образования практически всех стран свидетельствует о том, что частное образование по качеству не уступает государственному и, что очень важно, является более гибким, мобильным, учитывающим реальные потребности рынка труда, поскольку именно рынок стимулирует создание программ. Например, в Латвии после провозглашения независимости в связи с развитием предпринимательства резко возросла необходимость в хороших управленцах и в школе была введена дисциплина «Организация и управление предпринимательством».

Для создания конкурентоспособных программ в школе максимально используется так называемый национальный *qualifications framework*, в рамках которого происходит переход к описанию квалификации выпускников путем отражения результатов учебы, а именно — по-