

Тип потребностей в продуктах, передающих элементы национальных традиций, нами был назван культурологическими, или концепционными. Данный тип потребностей мы можем классифицировать как социальные ненасыщаемые.

Для подтверждения наших предположений о причинах успешности продаж этих продуктов — кваса «Никола» и одежды «Thor Steinar» — необходимо собрать эмпирические данные. Нам это представляется в виде опроса покупателей по причинам выбора (что вам понравилось в этом продукте, спонтанный ваш выбор или целенаправленный). На основании обработанных первоначальных данных можно определить причину столь высокой эффективности продаж продуктов, тем или иным образом апеллирующих к национальным традиционным образам.

На основании полученных эмпирических данных мы сможем раскрыть причину эффективности маркетинговой стратегии фокусирования на национальных традициях, что позволит найти этому феномену более целенаправленное и эффективное применение.

Е.В. Янченко

Белорусский государственный университет (Минск)

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ЗАНАВЕС ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Для многих стран в настоящее время характерен переход к инновационной модели экономического развития, причем это касается как развитых стран, так и развивающихся. Активную роль в этом процессе играют государства, которые не только материально и финансово поддерживают науку и образование, но и проводят комплекс мероприятий, направленных на создание условий для продления творческой активности граждан. Создание национальных инновационных систем и государственные программы освоения новых технологий являются приоритетным направлением всех передовых стран.

Несмотря на ряд положительных сторон, модель инновационного развития приводит к появлению «технологического занавеса» — нарастанию и закреплению качественного разрыва между странами-лидерами и периферией. Развитые страны выкачивают из «третьих стран» природные ресурсы, переводят в периферийные страны выпуск ряда продукции производственного назначения (металлургической, химической), для которых характерны высокая экологическая нагрузка и относительно низкие квалификационные требования к рабочей силе. Складывается относительно парадоксальная ситуация. С одной стороны, активно развивается глобальный рынок товаров, капитала и рабочей силы, что является одной из основ глобальной экономики и приводит к интернационализации производства, снижению административных барьеров передачи технологий, более свободному переливу капитала между наиболее развитыми странами и остальным миром. С другой стороны, нарастает технологический разрыв между узкой группой

стран-лидеров и другими странами. Закрепляясь в социальных, организационных и производственно-технологических структурах, данный разрыв приобретает труднопреодолимый характер — «технологические барьеры развития». Характерно, что в странах, не входящих в группу лидеров, отрыв импорта высокотехнологичной продукции от ее экспорта не сокращается. Страны, не способные поддерживать уровень инновационной деятельности, сталкиваются с угрозой утраты технологической и экономической независимости. Технологические барьеры развития очень трудно преодолеть периферийным странам в силу следующих обстоятельств:

- недостаточный уровень развития человеческого капитала, что связано с качеством образования и других институтов социальной инфраструктуры. Для них характерна также «ловушка бедности», когда недостаток образования связан с низкими доходами, а рост доходов невозможен в силу низкой квалификации рабочей силы;

- неразвитость сферы НИОКР, что не позволяет поддерживать научно-техническую и техническую сферу производства. Соответственно периферийные страны не имеют возможности обеспечивать весь цикл (НИОКР — инновации — производство — потребление) на приоритетных направлениях и удерживать конкурентные позиции на мировом рынке высокотехнологичной продукции;

- отсутствие или неразвитость инфраструктуры и механизмов распространения инноваций между отраслями. Отсутствие диффузии технологий ведет к тому, что высокотехнологичные компании поглощаются транснациональными структурами без положительного влияния для национальных экономик;

- современные механизмы защиты интеллектуальной собственности и ряд специальных ограничений повышают стоимость формирования сферы новых технологий путем заимствований — приобретения ноу-хау, технологий, программных средств, и при этом подавляющая часть рынка технологий (по числу выданных патентов, доле стран в мировом рынке высокотехнологичной продукции и др.) приходится на несколько наиболее развитых стран (США, Японию, Великобританию, Германию);

- недостаточно развитая институциональная структура и низкое качество организации и управления. Институциональная среда определяет не только инвестиционную и инновационную привлекательность управления, но и возможность применения современных технологий управления.

Зачастую такие барьеры для многих стран становятся непреодолимыми, так как все большее технологическое отставание усиливает неэквивалентный экономический обмен. Тем более что страны Запада стремятся сохранить существующий «технологический занавес», заставляя более слабые государства «подчинять» их экономическую и научно-техническую политику интересам международного капитала.