

М. І. Флейчук*Львівська комерційна академія***ІННОВАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ
НЕСУМЛІННОЇ КОНКУРЕНЦІЇ У ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

Розглядаються проблеми застосування метатехнологій у глобальному середовищі. Проаналізовано методи «трансплантації» інститутів у межах міжнародних напівлегальних стратегій завоювання нових ринків збуту.

Ключові слова: метатехнології, «високі гуманітарні технології», конкурентоспроможність економіки, стратегії «трансплантації» інститутів.

Рассматриваются проблемы применения метатехнологий в глобальной среде. Проанализированы методы «трансплантации» институтов в рамках международных полулегальных стратегий завоевания новых рынков сбыта.

Ключевые слова: метатехнологии, «высокие гуманитарные технологии», конкурентоспособность экономики, стратегии «трансплантации» институтов.

The problems of «high-hume» technology using in the global environment are considered. The methods of institutions «transplantation» within international quasi-legal strategies for new markets expansion are analyzed.

Key words: metatehnologies, «high-hume» technologies, economy competitiveness, the strategy of institutions «transplantation».

Вступ. Розвиток науково-технологічного комплексу, головна продукція якого (об'єкти інтелектуальної власності і людський (інтелектуальний) капітал) слугує основою для розвитку так званої економіки знань та нарощення потенціалу й підвищення рівня конкурентоспроможності будь-якої країни. Однак цей комплекс можна теж розглядати як джерела загроз економічній безпеці стратегічного характеру у випадках використання інформаційно-технологічного сектора для напівлегального освоєння нових ринків збуту, нелегітимного одержання доступу до ресурсної бази та інших способів нечесної конкуренції окремих суб'єктів глобалізації.

Постановка завдання. Наголосимо, що посилення впливу інформаційних технологій на розвиток світогосподарських зв'язків актуалізує проблеми охорони об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) не лише з юридичного чи комерційного аспектів, але й як політичні проблеми, що загрожує національній безпеці та вимагає стратегічних підходів до їх вирішення, про що йшлося в наших дослідженнях [1, с. 13–22]. Ці проблеми досліджувалися як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, зокрема О. Власюком, Н. Теслею, Т. Едісоном, В. Жаровим, А. Мокієм, Д. Середою. Р. Столменом. Проте потребують повнішого розкриття проблеми дослідження не лише обсягів поширення ринку об'єктів інтелектуальної власності, але й вірогідних загроз національній безпеці, пов'язаних з їх глобальним поширенням.

Результати. Як відомо, обсяги трансферу продуктів інтелектуальної праці в глобальній економіці інтенсивно зростають у різних формах. У межах світового господарства діють понад 4,5 млн патентів, крім того, кожен рік подається близько 700 тис. заявок на патентний захист ОІВ. Основними агентами на міжнародному ринку технологій виступають ТНК, оскільки великі витрати на НДіДКР можуть собі дозволити лише найбільші компанії, тим більше що і впровадження сучасних, зазвичай технічно складних нововведень вимагає великих капіталовкладень. ТНК, як основний агент обміну технологіями, володіють понад 4 / 5 патен-

тів на нові технології. У той же час не менше третини світового технологічного обміну припадає на внутрішньофірмовий трансфер технологій ТНК, який використовується ними для проникнення на нові ринки або для базування власних філій [2].

У 2005 р. дохід від продажу ліцензій на запатентовані ОІВ становив понад 100 млрд дол. США, що в десять разів перевищило показник 1990 р. У 2009 р. кількість виданих патентів у світі досягла 772,022 тис. (рис. 1). Лише Управлінням патентів і торгових марок США (яке вважається одним із найавторитетніших на глобальному ринку технологій) у 2006 р. було видано більше 196,4 тис. патентів на різні винаходи та інновації (у 2005 р. – 157,7 тис., у 2004 – 181,3 тис.). Трохи більше половини цих патентів належали американським винахідникам і компаніям (102 тис.), решта отримали громадяни інших країн. Серед іноземних держав найбільшу кількість американських патентів припадало на частку Японії (39,4 тис.), Німеччини (майже 10,9 тис.), Тайваню (7,9 тис.), Південної Кореї (6,5 тис.) і Великобританії (4,3 тис.). В останні роки стабільно зростає кількість патентів, що видаються Індії, Китаю, Фінляндії, Ізраїлю.

Росія захистила американським патентом 176 своїх винаходів, Україна – 25, Литва – 11, Білорусь – 5, Грузія – 3, Естонія і Латвія – по 2, Казахстан і Узбекистан – по одному. Для порівняння: у 1977 р. СРСР запатентував у США 396 винаходів, у 1984 р. – 216. Ці статистичні дані певним чином можуть свідчити про рівень розвитку науки і технологій у країнах світу. Однак даний критерій не може вважатися об'єктивним, оскільки далеко не всі винаходи захищаються патентами і далеко не всі іноземці прагнуть отримати патент у США. За показником кількості отриманих патентів на 1 млн населення країни світовим лідером є Японія (2 884 патентів на 1 млн населення). У першу п'ятірку також входять Південна Корея (2 189), США (645), Німеччина (587) та Австралія (479). Для України цей показник становить 68, Росії – 160 (що перевершує середньосвітовий рівень (148), у Білорусі – 108 патентів. Для порівняння: у Великобританії – 320, Франції – 236, Ізраїлі – 227, Італії – 111, Китаї – 51 [4].

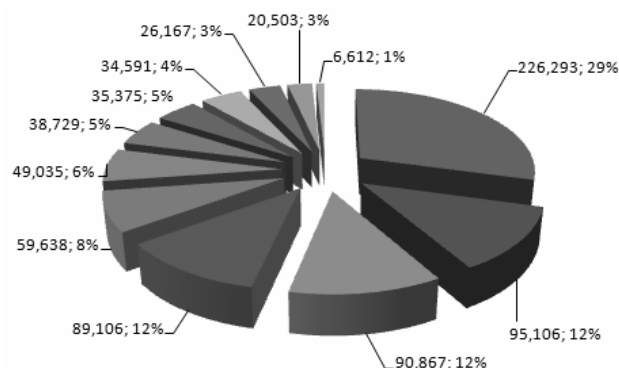


Рис. 1. Структура обсягу виданих патентів та опублікованих заявок на об'єкти інтелектуальної власності у промисловості в світі на початок 2010 р. (тис. од.; % до загальної кількості) [4]

Інший показник порівнює кількість патентів та розміри валового внутрішнього продукту країни (кількість патентів на 1 млрд дол. США ВВП). У середньому по всіх країнах світу він дорівнює 19 патентам на 1 млрд дол. Тут лідерство утримують Південна Корея (116,2 патента), Японія (107,3), Німеччина (22,6), Нова Зеландія (18,7) і США (17,7). Росія займає шосте місце (17,6), Білорусь – восьме (16,9), Україна – дев'яте (14,7). Для порівняння: Велика Британія – 11,3, Ізраїль – 10,1, Китай – 9,4, Франція – 8,8, Італія – 4,3.

Наступний показник – кількість патентів у порівнянні з кількістю коштів, які витрачають держави (включно із коштами комерційних структур) на науку й дослідження (із розрахунку – кількість патентів на кожен витрачений 1 млн дол. США). Середній загальносвітовий показник – 0,81. У цій сфері лідерами є Південна Корея (4,60), Японія (3,49), Білорусь (3,15), Нова Зеландія (1,67) і Україна (1,50). Росія знаходиться на шостому місці (1,46). США не ввійшли до першої десятки, набравши 0,78 патента на кожен 1 млн дол. Аналізований показник для Китаю становить 0,78, Великобританії – 0,62, Франції – 0,41, Італії – 0,37, Ізраїлю – 0,21.

Причому цікавим залишається той факт, що, наприклад, в Україні не спостерігається залежності між обсягом прямих зарубіжних інвестицій на одну особу та обсягом ВВП на одну особу:

$$Y = \frac{12571,4 \times 3,6 + 19018,1 \times x^{4,8}}{3,5 + x^{4,8}}.$$

Подібне стосується й кількості освоєних нових видів продукції (рис. 2) – про це свідчать результати нелінійного програмування в період 1995–2010 рр. (коефіцієнт кореляції становить 0,36).

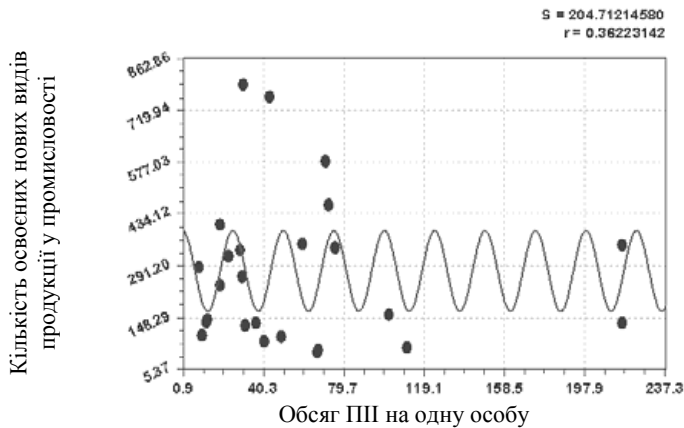


Рис. 2. Взаємозв'язок між обсягом ПІІ на одну особу (дол. США) та кількістю освоєних нових видів продукції у промисловості (найменувань на 1000 осіб, без урахування м. Києва) – нелінійне програмування

Наголосимо, що така ситуація характерна не лише для України, а й для інших пострадянських та постсоціалістичних країн. Зокрема, за результатами регресійного аналізу (таблиця) можна зробити висновок, що обсяг ПІІ на одну особу в цих країнах негативно впливав на індекси екологічності виробництва, якості інституційного забезпечення (обернено пропорційний зв'язок) та рівень корупції (прямо пропорційний зв'язок).

При цьому не спостерігається істотного статистично значущого зв'язку між ПІІ та ВВП на одну особу. Висловлене доводить, що якість інвестицій, які спрямовуються в посттрансформаційні країни, є низькою і їх структура не завжди відповідає національним інтересам країни, тим паче не сприяє інноваційному розвитку.

Саме описаний вище інтенсивний розвиток ринку продуктів інтелектуальної праці та загострення конкуренції в цьому сегменті світового господарства призвели до: виникнення «метатехнологій», застосування яких робить для користувачів практично неможливою конкуренцію із розробниками цих технологій; поступової переорієнтації технологій із виробництва матеріальних продуктів на форму-

вання певного, необхідного для конкурента типу норм поведінки та культури споживачів; прискорення темпів розвитку інформаційних технологій до такого рівня, що для найпереводіших із них «короткострокові», спекулятивні вклади виявляються продуктивними; відносного знецінення традиційних технологій; виникнення «інформаційного» суспільства, в якому товарно-грошові відносини заміщуються «товарно-інформаційними».

Таблиця

**Вплив обсягу прямих іноземних інвестицій
на макроекономічні показники 1995–2010 рр.***

Залежні змінні	Коефіцієнт регресії
Індекс екологічності виробництва	C2=-0,42 (4,01)
Індекс якості інституційного забезпечення	C3=-0,32 (3,12)
Рівень корупції	C4=0,49 (1,97)
Обсяг ВВП на одну особу, дол.США	C5=0,09 (3,19)

*Розраховано за [20–22].

Серед основних тенденцій технологічного розвитку людства можна відзначити: поглиблення відмінностей між технологічним розвитком розвинених держав та іншими країнами світу; концентрацію «технологічних досягнень» у межах країн-лідерів; зниження темпів науково-технологічного розвитку у слаборозвинених країнах. Очевидно, що протягом найближчого часу конкурентоспроможність країн визначатиметься рівнем розвитку нових технологій, насамперед інформаційних, та ефективністю функціонування фінансових ринків. Проте надмірна фінансова та інформаційна глобалізація, попри низку позитивних наслідків, може одночасно стати загрозою для розвитку окремих країн. За оцінками Р. Бонча, інформаційна глобалізація досягла такого рівня, що різке припинення функціонування комп'ютерних систем призведе до банкрутства 20 % загальносвітової кількості середніх компаній та 33 % загальної кількості банківських установ протягом одного дня, близько 50 % корпорацій і банків збанкрутують протягом кількох діб, інші зазнають суттєвих збитків через певний короткий проміжок часу [6, с. 81]. Це є доказом того, що після завершення постіндустріального та інформаційного етапу розвитку світового господарства формується новий тип глобальних систем – інформаційно-фінансових метатехнологій [7].

Найбільш яскраві приклади метатехнологій є такими: мережевий комп'ютер – «розосередження» його пам'яті в мережі дає розробникові певну інформацію про користувача і дозволяє першому втручатися в діяльність останнього або навіть керувати ним (принцип зовнішнього управління, включеного в комп'ютерну мережу, вже реалізований); сучасні технології зв'язку, що дозволяють відслідковувати телефонні розмови та електронні повідомлення на території цілого світу; різноманітні організаційні технології, які поділяються на технології управління, зокрема організації системи управління корпорацією (орієнтовані на культуру і систему цінностей країни-розробника) та технології формування «масової» свідомості (необхідність постійного оновлення технологій впливу підвищує рівень узалежнення користувача від розробника метатехнологій).

Сьогодні метатехнології, завдяки високій рентабельності, стали домінуючими на інформаційному ринку. Загалом поширення інформаційних технологій зовсім не обмежується виникненням метатехнологій і надійним забезпеченням інтелектуального, психологічного і технологічного лідерства їх розробників. Крім забезпечення глобальної інформаційної всеохопленості, найбільш важливою ри-

сою інформаційних технологій є можливість глибокої й відносно довільної перебудови масової свідомості. На відміну від традиційних технологій, унаслідок використання яких створюються товари та послуги, результатом запровадження інформаційних технологій є певний стан людської свідомості, зокрема масової. Значна частка інформаційних технологій на початковому етапі запровадження призначена саме для перебудови свідомості як головного об'єкта впливу в майбутньому. Використання свідомості людини є набагато ефективнішим у здійсненні конкурентної боротьби між державами порівняно з використанням інших характеристик країни-конкурента. Пов'язані з таким впливом технології вже отримали назву «високі гуманітарні технології» (англ. «high-hume») на противагу традиційному терміну «високі технології» (англ. «high-tech») [8–9]. Якщо раніше технології були спрямовані на матеріальну сферу, то тепер вони перенацілюються на суспільну свідомість та масову культуру.

Застосування технологій «high-hume» пов'язане з низкою загроз для національної безпеки. Так, простота й подекуди безкарність впливу на свідомість породжує найбільш небезпечну професійну хворобу працівників сфери зв'язків із громадськістю (англ. «public relations») – мотивацію вирішувати проблеми не реально, а так званою промивкою інтелекту. Із цим пов'язана перша проблема використання «high-hume», коли за умови надмірного поширення цих технологій система управління (держави або корпорації) перестає бути достатньо прогнозованою та відповідною зовнішнім та внутрішнім викликам і змінам. У цих умовах технології «high-hume» небезпечні не тільки для об'єкта дії, але й для суб'єкта, оскільки відбувається перебудова і його свідомості, що загрожує структурними кризами для глобальної економіки.

Розглядаючи окремий випадок інформаційної війни – «культурну агресію» (тобто нав'язування іншої культури суспільству, потенціалу якого вона не відповідає) як інструмент міжнародної конкуренції (у завоюванні ринків збуту товарів – матеріальних носіїв культури), доцільно істотно переглянути роль традицій і знань для соціально-економічного розвитку. Спроби перебудови масової свідомості існуючих і потенційних конкурентів перетворюють традиції на форму мінімізації негативних наслідків зовнішніх і внутрішніх впливів. Тобто це стихійна самоорганізація протидії інформаційній «атаці».

Можна припустити, що різкі коливання на ринку нафти в 2008 р. були викликані не стільки домовленостями (офіційними та неофіційними) між корпораціями окремих країн-лідерів та країнами ОПЕК, скільки набагато вагомішим чинником посилення інформаційної компоненти нового технологічного укладу. Вірогідно, що зниження світових цін на сировину і загалом на продукти відносно низькоінтелектуальної праці стане визначальною тенденцією з несуттєвими відхиленнями від неї. У цьому сенсі США, що активно переміщували за кордон вже не тільки екологічно, скільки інтелектуально «брудні» примітивні виробництва, максимально убезпечили себе від негативних наслідків свого ж технологічного прориву. Певною мірою це є відображенням «трансферу структурних криз» (за А. Сухоруковим) [10, с. 16–27].

Поряд з інформаційно-технологічною компонентою сучасної глобальної конкуренції активного поширення набуває конкуренція інституційна. Механізм інституційного розвитку, так само, як і в біологічних чи технологічних системах, передбачає генерування інновацій, обрання ефективних інститутів та їх поширення шляхом імітації. Важливість імітації особливо зросла завдяки інтенсифікації контактів між країнами, діяльності міжнародних фінансових організацій. Трансформуючи принципи управління суспільним сектором, банківською системою, регулювання ринків за зразком найбільш ефективних систем, країни, що розвиваються, прагнули подолати за десятиліття або навіть за менший проміжок часу шлях, який розвинені країни проходили протягом століть. Унаслідок цього вони

зіткнулися з цілою низкою неочікуваних проблем (зокрема, розбалансованістю економічної та політичної систем, зниженням рівня конкурентоспроможності країни, зростанням масштабів тіньової економіки та корупції тощо).

Процес запозичення інститутів, що розвинулися в іншому інституційному середовищі, називають трансплантацією [11, с. 298]. Сенс трансплантації, за визначенням В. Полтеровича, полягає в прискоренні інституційного розвитку, проте при цьому не зникає небезпека дисфункції даного процесу. Широкомасштабні реформи, проведені в повоєнний період у десятках країн усіх регіонів світу, значною мірою базувалися на ідеї прискорення економічного розвитку шляхом трансплантації інститутів з успішніших в економічному плані країн. Трансплантовані інститути часто виявляються неефективними, зважаючи на те, що вони не враховують специфіку системи-реципієнта (неспроможність абсорбувати чужі елементи, розбіжності в структурі суспільства та соціальних особливостях, відсутність системи адаптування певного інституту до специфіки системи-реципієнта, що приймає, або «недорозвиненість» чи невчасність трансплантаційного процесу). Таким чином, дія інститутів, ефективних в одному середовищі, може виявитися нейтральною або навіть деструктивною в іншому. Отже, виникає завдання окреслити принципи відбору інститутів, що трансплантуються, а також ефективні технології трансплантації. Для підвищення ефективності формування нових інститутів у трансформаційних економіках та в країнах, що розвиваються, а також з метою мінімізації наслідків необґрунтованого запровадження чужих інститутів доцільно розглянути основні стратегії інституційної трансплантації, що застосовувалися в трансформаційних економіках [12, с. 24–50].

По-перше, це «примітивна» стратегія трансплантації, яка передбачає, що запровадження законодавчої бази забезпечить правильне функціонування відповідного інституту. Ця теза часто повторюється прихильниками радикального лібералізму: державі доцільно прийняти відповідні закони і забезпечити їх виконання, після цього збалансування соціально-економічної системи відбувається завдяки «невидимій руці вільного ринку» [13, с. 87; 14, с. 15–17]. На практиці ж подібна «шокова» стратегія неодноразово виявлялася помилковою. Щоразу прихильники подібної стратегії вказували на ті чи інші конкретні причини невдач. Проте подібна стратегія не може гарантувати успіху, оскільки обмежується тільки запозиченням формальних інститутів. При цьому кожна окрема система правил допускає безліч можливостей появи неформальних інститутів залежно від культурного, ментального та інституційного середовища.

По-друге, «модифікація трансплантанта» з метою полегшення його адаптації до нового середовища. Дослідники китайської економіки вбачають одну з передумов її успіху в систематичному використанні інституційного експерименту, коли модифікації того чи іншого інституту проходять перевірку в різних регіонах країни [15].

По-третє, стратегія «вирощування» (самостійного формування) інститутів. Це стратегія нових підходів до вибору трансплантанта. При виборі зрілого інституту йдеться про те, яку країну слід взяти за зразок. Стратегія «вирощування» припускає можливість запозичення інституту з минулого країни-донора на будь-якій стадії розвитку. Передбачається, що спонтанна еволюція трансплантованого інституту буде безпосередньо чи опосередковано сприяти виникненню форми, відповідної до умов країни-реципієнта інститутів. «Вирощування» допускає одночасну трансплантацію декількох варіантів інституту і їх співіснування (конкуренцію) з аналогічними інститутами реципієнта. Наприклад, в Україні співіснують приватні клініки (із сучасним матеріально-технічним та кадровим забезпеченням) і державні лікарні, які мало змінилися за роки реформ. Аналогічним прикладом може бути ситуація з державними та приватними навчальними закладами, хоча належне забезпечення матеріально-технічної бази не завжди говорить

про високий рівень професорсько-викладацького та наукового потенціалу. Тому в цьому випадку конкуренцію між приватними та державними інституціями не можна вважати ефективною, адже запровадження принципів Болонського процесу в закладах усіх форм власності [16, с. 16–19] нівелює потенційні переваги від конкурентної боротьби. Недаремно в багатьох європейських країнах (у Франції, Греції, Сербії) значна кількість викладачів, студентів та представників громадськості виступають із протестами щодо реформування освіти в межах Болонського процесу. Зокрема, у Греції та Сербії вдалося змусити уряди відмовитися від нав'язування приватизації освіти [17, с. 3–4].

По-четверте, стратегія «побудови послідовності проміжних інститутів», які плавно доповнюють початкову конструкцію відповідного інституту, що трансплантується. Ця стратегія поєднує переваги «виращування» і «формування» і створює можливість управління процесом інституційної побудови. Як початкова форма може бути використаний діючий інститут реципієнта. Прикладом може бути економіка Фінляндії та Угорщини, які в різний час були певною мірою інтегровані в економіку та в політичний простір соціалістичного табору. Проте напрям проведення реформ у цих двох країнах докорінно відрізняється. Фінляндія, не відмовляючись остаточно від старих інститутів та методів управління економікою, наприклад у сфері лісового господарства, змогла активізувати інноваційну діяльність і перетворитися на «економіку знань». Саме тому країна з населенням 5,2 млн осіб є однією з найконкурентоспроможніших* країн Європейського Союзу із ВВП на одну особу 37,5 тис. дол. США. Варто зауважити, що на початку 90-х рр. у Фінляндії загострилася банківська криза, безробіття сягало 20 %, а з розпадом колишнього СРСР вона втратила 25 % обсягу [18, с. 5–6]. Угорщина використовувала стратегію «примітивної трансплантації», що в поєднанні з високим рівнем корупції призвело до низки спотворень структури соціально-економічної системи та до гострих фінансових проблем під час світової фінансово-економічної кризи 2008 р. На кінець 2008 р. в Угорщині було зареєстровано найвищий рівень боргу на одну особу серед країн ЄС (70 % ВВП).

Зазначимо, що будь-який процес трансплантації включає три основні стадії: 1) вибір трансплантата і стратегії трансплантації; 2) формування інфраструктури трансплантації, розробка і лобіювання нових законів, створення допоміжних і проміжних інститутів; 3) здійснення заходів, що полегшують пристосування економічних агентів до нового інституту [19, с. 15]. Під технологіями трансплантації розуміються способи реалізації цього процесу.

Аналізуючи витрати на трансплантацію інститутів, на відміну від виробничих технологій, у випадку інституційного запровадження відсутня «проектна документація», що описує умови застосування, параметри «технологічного процесу» та якості отриманого «продукту». Трансплантація інституту – надзвичайно ризикований і часто надто дорогий процес, наслідки якого характеризуються високою мірою невизначеності і проявляються з великим часовим лагом. Трансплантація може виявитися неефективною внаслідок надмірно високих витрат, які включають витрати на здійснення окреслених вище стадій трансплантації, з урахуванням трансакційних витрат та збитків, унаслідок дисфункцій.

Вибір трансплантата передбачає, що таким може бути наявний інститут будь-якої країни або інститут, що існував у минулому. Часто політики і представники влади вважають більш доцільним запозичувати інститути, прагнучи максимально прискорити інституційний розвиток. Це прагнення якраз і призводить до помилок і негативних наслідків для соціально-економічної системи. Так, у багатьох

* Фінляндія займає друге місце за рейтингом Міжнародного економічного форуму, поступаючись лише Швейцарії; тривалий час Фінляндії належала третя позиція в рейтингу Інституту розвитку менеджменту.

країнах «третього світу» всі зусилля з імітації західних принципів адміністрування виявилися невдалими, оскільки ці принципи протирічили нормам «плеємної моралі».

Відмовляючись від «шокової трансплантації» на користь «виросування», необхідно вирішити, яка із стадій розвитку даного інституту в інших країнах найпридатніша для «пересадження». «Виросування» означає подальше пристосування і вдосконалення інституту в національному інституційному середовищі країни-реципієнта. Для України важливим у цьому контексті може бути досвід Польщі. Оскільки доведено, що за рівнем соціально-економічного розвитку та методами трансформації Україна відстає від цієї держави орієнтовно на 7–10 років, то недоцільно копіювати структурні перетворення, які мають місце на сучасному етапі, оскільки ця країна пройшла перші етапи трансформації значно швидше порівняно з нашою.

Можливим видається також поєднання стратегії «виросування» і «проміжних інститутів», коли трансплантована «з минулого» структура потім зазнає поступової трансформації відповідно до визначної стратегії. Для успішної трансплантації необхідна відповідна інституційна інфраструктура – за прикладом Китаю, який, трансплантуючи частково інститути ринкової економіки, успішно поєднав їх із плановими засадами господарювання і таким чином сформував унікальну планово-ринкову модель, конкурувати з якою стає все важче навіть розвиненим країнам.

Стратегія проміжних інститутів передбачає поступову й цілеспрямовану трансформацію існуючого інституту, з тим щоб у результаті отримати ефективну форму. Тут, як і в разі стратегії «виросування», трансплантація є наслідком поступового процесу, але в цьому випадку він керований і, як правило, виходить з інституційної форми, органічної для реципієнта. Правильно побудований ланцюжок проміжних інститутів полегшує адаптацію, дозволяє знизити трансформаційні витрати й уникнути «інституційних пасток». Ефективність реформування соціально-економічної системи багато в чому залежить від уміння формувати такі системи.

Трансплантація інститутів певною мірою подібна до запозичення технологій. На міжнародному ринку технологій, як і на ринку звичайних товарів, продавці (власники патентів і консультанти з освоєння) прагнуть отримати прибуток, а покупці змушені платити за них. На «ринку інститутів» інституційні інновації не патентуються і право власності на них відсутнє, а право на їх імітацію безкоштовне. Більше того, розвинені країни часто готові сплатити й витрати на трансплантацію, іноді навіть конкуруючи за право «виросити» на новому ґрунті саме свій інституційний продукт. Очевидно, річ у тому, що за інституційної подібності країн, що розвиваються, і розвинених спрощується завоювання останніми нового ринку та полегшуються зовнішньоекономічні контакти. Які б причини не були передумовою подібної конкуренції постачальників інститутів, результатом цього процесу часто є вибір не найоптимальніших інститутів. У боротьбі за «покупця» зазвичай перемагають найбагатші постачальники інститутів, на сучасному етапі – переважно країни G-7. Їх експерти намагаються впроваджувати економічні інститути найбільш розвиненої капіталістичної системи, часом не беручи до уваги труднощі трансплантації або свідомо сприяючи неефективній трансплантації і при цьому блокуючи інші варіанти інституційного розвитку.

Зважаючи на вищесказане, можна ствердно говорити про застосування нової маркетингової стратегії завоювання ринків у глобальному середовищі. Як відомо, попередня маркетингова стратегія передбачала застосування великої кількості етапів та субетапів міжнародної маркетингової стратегії (рис. 3,а), перелік яких узагальнено містить таке: розробка ідеї; акумулювання факторів виробництва (у тому числі технологій); виробництво продукту; апробація продукту на

внутрішньому ринку; пошук та дослідження нових ринків збуту; формування попиту на новий продукт; відкриття філій, спільного підприємства, продаж ліцензії тощо; постійне стимулювання збуту та продовження життєвого циклу товару тощо.

Сучасні ж маркетингові стратегії, основною метою застосування яких є не лише захоплення нових ринків, але й їх інституційні трансформації з метою підтримання перманентного попиту на запроваджені в дію метатехнології (рис. 3,б), передбачають значною мірою спрощену схему експансії на нові ринки з метою їх постійного узалежнення від інноваційних вдосконалень певної метатехнології.

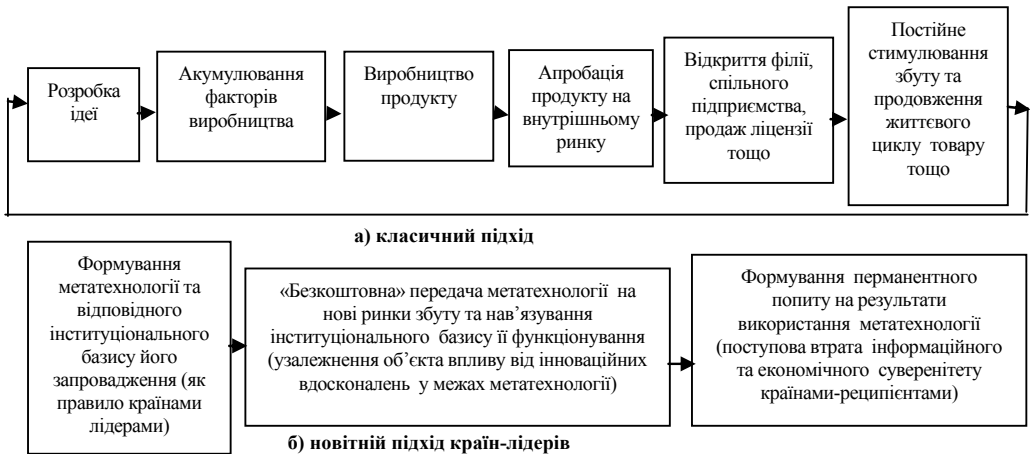


Рис. 3. Узагальнена схема реалізації міжнародної маркетингової стратегії «захоплення» нових ринків збуту

Висновки. Підсумовуючи, зауважимо, що, запроваджуючи певну технологію чи інституційну трансформацію в межах країни, необхідно здійснити дослідження стосовно можливості її зв'язку зі стратегією нелегітимної експансії з боку країн-лідерів, що загрожує національній безпеці, у тому числі втратою суверенітету.

Бібліографічні посилання

1. Флейчук М. І. Проблеми захисту прав інтелектуальної власності (ПІВ) в Україні / М. І. Флейчук, О. А. Мокій // Вісник ЛКА. Серія економ. – Львів: Вид-во ЛКА, 2007. – Вип. 25. – С. 13–22.
2. Особенности мирового рынка технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy-web.org/?p=220>.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://thomsonreuters.com/products_services/legal/legal_products/intellectual_property/DWPI
4. Офіційна веб-сторінка Всесвітньої організації інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wipo.int/portal/index.html.en>
5. Офіційна веб-сторінка Державного департаменту інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sdip.gov.ua
6. Boanch R. Economy for scientists: Eastern Europe view / R. Boanch. – P.: G&Co, 2005. – 689 p.
7. Сомов Е. Структурные кризисы и метатехнологии [Электронный ресурс] / Е. Сомов // CitCity. – 16.01.2010. – Режим доступа: <http://citcity.ru/11386>
8. Панарин И. Н. Информационная война и Россия / И. Н. Панарин. – М.: Экономика и Закон, 2000. – 435 с.
9. Почепцов Г. Г. Информационные войны / Г. Г. Почепцов. – М.: Мир, 2000. – 250 с.
10. Сухоруков А. Антикризова політика розвинутих країн // Економіка України. – 2004. – № 8. – С. 16–27.

11. Полтерович В. М. Почему не идут реформы? Необходим государственный стандарт на их проектирование // Полит. журн. – 2005. – № 13. – С. 2–5.
12. Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов / Виктор Меерович Полтерович // Экон. наука совр. России. – 2001. – № 3–4. – С. 24–50.
13. Фридмен М. О свободе / Милтон Фридмен, Фридрих Хайек. – М. : Социум; Три квадрата, 2003. – 192 с.
14. Sandel M.J. Liberalism and the Limits of the Justice / Michael J. Sandel. – Cambridge: Press Syndicate of University of Cambridge, 1998. – 231 p.
15. Восемь стратегических систем, 22 стратегических вопроса в области научно-технического развития Китая к 2050 [Электронный ресурс] // Женьминь Жибао. – 2009. – 11 июня. – Режим доступа: http://russian.people.com.cn/31517/66_76366.html
16. Бажал Ю. М. «Болонський процес» як інструмент підвищення конкурентоздатності української системи освіти / Ю. М. Бажал // Проблеми та перспективи входження України в європейський інтелектуальний простір: матеріали круглого столу, 19 червня 2008 р., м. Київ, НІСД; наук. ред. Н. В. Грицяк. – К. : НІСД, 2008. – С. 16–19.
17. Батов А. О реформе образования / А. Батов // Пресс-бюллетень МИАЦ СКМ РФ. – 2008. – Вып. 1 (232). – С. 3–4.
18. Сірук М. Фінські секрети процвітання / М. Сірук // День. – 2006. – 28 жовт. – С. 5–6.
19. Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика: к новой теории передаточного механизма в макроэкономике. Кн. II: Экономическая политика: проблемы теоретического описания и практической реализации / О. С. Сухарев; РАН, Ин-т экономики. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 804 с.
20. Офіційна веб-сторінка Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.imf.org.ua
21. Офіційна веб-сторінка Міжнародної організації щодо протидії корупції «Transparency International» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.transparency.org
22. Офіційна веб-сторінка Світового центру даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wdc.org.ua/uk>

Надійшла до редколегії 20.02.2012 р.

УДК 338.32.001.76

А. І. Мокій*, О. А. Мокій, Д. А. Бачурін***

** Запорізький інститут економіки і інформаційних технологій*

*** Львівський інститут менеджменту*

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Обґрунтовано необхідність та напрями гармонізації законодавчого базису, пріоритети стратегічного програмування інноваційного розвитку в поєднанні із заходами підвищення ефективності інституціональної інфраструктури на регіональному рівні (централізація організаційних елементів регіональної інфраструктури, створення міжрегіональних центрів інформації та інновацій, технопарків, технологічних центрів міждержавного інституціонального інноваційного кластера).

Ключові слова: інноваційний розвиток, інституціональна інфраструктура, науково-технологічний потенціал.

Обоснованы необходимость и направления гармонизации законодательного базиса, приоритеты стратегического программирования инновационного развития в сочетании с мерами повышения эффективности институциональной инфраструктур-