

**В.П. Соловьев**

Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки  
им. Г.М. Доброва НАН Украины, Киев

## **ПРОБЛЕМЫ ГАРМОНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И РЫНОЧНОГО ВЛИЯНИЯ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ**



Инновационное развитие экономики не является для украинского общества самоцелью, а лишь одним из факторов вывода производственно-технологической системы Украины на конкурентоспособный уровень на мировом рынке. В связи с этим, прежде чем принимать решения о мерах государства по стимулированию инновационной деятельности и конкретных формах реализации таких решений, необходимо четко представить себе исходные позиции Украины с точки зрения ее объективных возможностей продвижения к состоянию конкурентоспособности.

Рассмотрим, из чего же складывается конкурентоспособность. Уже поверхностный анализ показывает, что дать исчерпывающий перечень показателей, которые обеспечивают конкурентоспособность, практически невозможно. Некоторые экономисты понимают конкурентоспособность страны как явление макроэкономическое, определяемое такими переменными, как курс валюты, процентные ставки, бюджетный дефицит. Однако многим странам удавалось быстрыми темпами поднять уровень жизни населения, несмотря на бюджетный дефицит (Япония, Италия, Корея), падение курса национальной валюты (Германия,

Швейцария) и высокие процентные ставки (Италия и Корея) [1]. Не выдерживают критики и утверждения, что конкурентоспособность полностью обеспечивается или наличием большого количества дешевой рабочей силы, или обильными природными ресурсами, или государственной поддержкой базовых отраслей, или удачно выбранной тактикой управления в системе «работник—работодатель» и т.п.

Как показывает практика ряда стран производства, при переходе на конкурентоспособный уровень им пришлось за реформационный период фактически как бы пройти три исторических периода, характеризующихся превалярованием либо *ресурсных*, либо *инвестиционных*, либо *инновационных* факторов, причем главная цель каждой из стран была одной и той же — достижение максимального благосостояния для своих граждан.

Таким образом, при прогнозировании движения страны к конкурентоспособному состоянию и попытках управлять этим процессом необходимо принимать во внимание, какой из перечисленных факторов является в конкретный временной период определяющим.

Любую хозяйствующую структуру можно охарактеризовать совокупностью показателей, отличающихся друг от друга «ракурсом» влияния на уровень конкуренции в условиях ры-

ночной экономики. Если говорить коротко, то эти показатели характеризуют производственный потенциал ( $P$ ), потребительский спрос ( $D$ ), поддерживающая инфраструктура ( $I$ ) и менеджмент ( $M$ ). Чтобы уяснить современный экономический смысл указанных показателей, в связи с чем эти показатели были введены в обиход экономических расчетов, сделаем небольшой экскурс в историю политической экономии, которая в какой-то степени воплощает в себе опыт конкретной экономики различных периодов развития производства.

Вспомним, что первые классики политической экономии *А. Смит* и *Д. Рикардо* сводили стоимость товара к трудовым затратам. Это в целом отражает тот исторический факт, что эффективность производства в давние времена зависела главным образом от количества и качества средств и орудий труда, т.е. конкурентоспособность сообществ определялась тогда, прежде всего, качеством и количеством факторов категории  $P$ , если придерживаться нашей классификации. Деньги в соответствии с воззрениями первых политэкономистов также считались товаром.

Во второй половине XIX в. появилось понимание особой роли капитала. Было осознано, что стоимость не является естественной принадлежностью блага. Оказалось, что стоимость есть всего-навсего суждение, которое человек как экономический агент имеет о том или ином товаре и которое воплощается в цене этого товара на рынке. В связи с этим возникла теория граничной полезности, объяснявшая, почему некоторые, казалось бы, малополезные для человека вещи часто имеют высокую рыночную цену. Отсюда собственно и вытекает проблема согласования общественно значимых оценок посредством экономических механизмов выбора: что производить и в соответствии с какой технологией.

Использование категории граничной полезности переместило центр внимания экономистов-аналитиков с проблем оптимизации затрат ресурсов (т.е. использования производ-

ственного потенциала) на проблему удовлетворения потребительского спроса. Таким образом, при стремлении к достижению конкурентоспособности на первый план выступили показатели  $D$  (по нашей классификации). Поскольку проблема потребительского спроса напрямую связана с платежеспособностью экономических агентов, действующих на рынке, возник институт инвестиций, который мог стимулировать развитие того или иного производства, не дожидаясь медленной реакции рынка. Главное здесь было угадать, во что следует вложить деньги, как бы осуществляя предоплату производства нового товара в надежде получить многократно возросшую отдачу после того, как на данный товар сформируется совокупный спрос.

И классическая теория трудовой стоимости, и неоклассическая теория, учитывающая граничную полезность любого производимого товара, пытались дать ответ на вопрос о путях максимизации богатства страны. Формально это был вопрос о возможности найти точку равновесия между спросом и предложением. Оказалось, что ответ на такой вопрос в рамках упомянутых теорий можно получить только при соблюдении принципа стабильности цен. Удовлетворительный ответ на поставленный вопрос при заданных ограничениях был дан в рамках теории общего равновесия рынка, где с математической точностью было обосновано, что рыночный механизм в целом позволяет достичь оптимального распределения ресурсов общества. При этом под состоянием оптимальности понималось обеспечение максимально возможного уровня удовлетворения общественных потребностей при заданных ресурсах и технологиях производства. Повсеместному практическому применению этого вывода помешало только то, что общественные потребности оказались по своей природе беспредельными.

В принципе неоклассическая теория, в своем развитии виде получившая название *кейнсианства*, достаточно плодотворна при реше-

нии весьма непростых задач восстановления конкурентоспособности стран. Но ее эффективность ограничивается только краткосрочным периодом, на котором либо цену можно считать постоянной, либо можно допустить специальное регулирование механизма формирования рыночной цены с помощью государственных воздействий. Однако при решении долгосрочных проблем экономики приходится ввести категорию технологических изменений и рассматривать эту категорию наравне с категориями труда и капитала.

Технологические изменения как феномен производства, конечно же, не возникли только с появлением на экономической арене кейнсианства. Процесс технологических изменений сопровождал экономическое развитие стран и народов на протяжении всей истории человечества. Однако лишь в начале XX в. было осознано, что этот процесс можно предсказывать, даже планировать, и в результате получать дополнительную прибыль. Может быть именно потому, что технологические изменения оказались столь важными для экономического развития, *Й. Шумпетер* ввел новый термин «*инновация*», который как бы отграничивал действия, приводящие к любым технологическим изменениям, от действий, повышающих конкурентоспособность изделия, технологии, предприятия, отрасли или государства в целом.

Таким образом, проблема прогнозирования экономического развития была, казалось бы, решена и на краткосрочный, и на долгосрочный периоды. Осталось только определиться: какой период считать краткосрочным, а какой долгосрочным? Однако выясилось, что универсальный ответ для каждого конкретного экономического агента найти практически невозможно. Получается, что для каждого экономического агента время течет как бы с разной скоростью. В то же время было установлено, что существует некоторое состояние государства, описываемое в терминах как классического, так и неоклассического подходов, которое позволяет разделить различные типы

инноваций на два больших класса. Его можно определить уровнем потенциально достижимого валового внутреннего продукта (потенциального ВВП) [2]. Потенциальный ВВП представляет собой *оценку сбалансированности ресурсных возможностей государства при заданных интегральных требованиях к выпуску товарной продукции*. Здесь имеются в виду ресурсы всех видов: полезные ископаемые, кадры, финансы, информация и т.д.

Если нам удастся получить такую оценку, то вопрос о том, перешли ли мы в долгосрочный период, почти полностью можно заменить вопросом о том, превышен ли для данного экономического агента потенциальный ВВП. А именно, если проблема конкурентоспособности возникает при объемах выпуска продукции, меньших, чем потенциальный ВВП, это означает, что не все ресурсные и технологические возможности задействованы. Очевидно, что в данном случае необходимо усовершенствовать в первую очередь структуру производства, обратить внимание на развитие вспомогательных отраслей производства и родственных по отношению к базовым, т.е. здесь мы должны в первую очередь учитывать показатели, относящиеся по нашей классификации к категории *I*. При этом целесообразно опираться на инкрементные инновации, которые скорее раскрывают потенциальные возможности существующего производства, чем изменяют его качественно.

В том же случае, если фактические объемы производства выше потенциального ВВП, для достижения конкурентоспособности целесообразно опереться на нетрадиционные методы управления производством, изменить стратегию фирм, а значит, необходимо стимулировать радикальные инновации, которые позволили бы существенно изменить параметры спроса и условия производства. По нашей классификации нужно опираться на факторы, относящиеся к категории *M*.

Теперь проанализируем возможную роль государства на каждом из этапов этого движения.

Прежде всего, следует констатировать, что политика правительства постоянно влияет на состояние конкурентоспособности страны вне зависимости от того, провозглашено это влияние как официальный курс или нет. При этом правительственная политика по отношению к промышленности не может быть нейтральной. Влияние правительственной политики может быть только либо положительным, либо отрицательным, т.е. если не отмечается положительного влияния, то наверняка есть влияние отрицательное. Опасность отрицательного влияния правительства на конкурентоспособность связана еще и с тем, что многие из действий, которые оно предпринимает, чтобы «помочь» промышленности, исходя из узкого, статичного понимания конкурентного преимущества, могут фактически причинить ущерб в более отдаленной перспективе. Кроме того, действия, которые кажутся позитивными при рассмотрении в качестве объектов политики отдельных областей экономической деятельности либо механизмов государственного управления в изолированном виде, могут быть на самом деле негативными, если оценивать все элементы экономического организма во взаимосвязи.

Еще один тезис, характеризующий свойства правительственной политики в связи со стремлением страны выйти на мировом рынке товаров и услуг на конкурентоспособный уровень, состоит в том, что не существует универсальной целесообразности на все времена. Политика правительства по отношению к промышленности должна претерпевать изменения в зависимости от того, на каком этапе конкурентного развития находится страна. Набор политических подходов на каждый конкретный момент должен учитывать, вообще говоря, все категории факторов конкурентоспособности, степень их развитости и специфику их внутренней взаимоотношенности. Единственным универсальным принципом правительственной политики в области промышленности должно быть то, что, с одной стороны, правительство не мешает рыночным отношениям там, где они уже сфор-

мировались и способствуют развитию конкурентоспособности, а с другой стороны — правительство берет на себя заботу о регулировании тех процессов формирования конкурентоспособности, на которые рынок оказывает не стимулирующее, а подавляющее влияние.

Опыт стран, прошедших путь от полной разрухи до высокого уровня конкурентоспособности на международном уровне, позволяет нарисовать фазовую траекторию («фазовый портрет»), характеризующую динамику соотношения государственного и рыночного влияния на развитие факторов, относящихся к различным категориям нашей классификации.

Если перейти к анализу путей экономической трансформации, по которому идет в настоящее время Украина, то можно констатировать, что главной задачей первого периода движения по направлению к конкурентоспособности является разделение между государством и рынком функций влияния на факторы конкурентоспособности. Как свидетельствует мировой опыт, на первом этапе движения к состоянию конкурентоспособности из состояния «разрухи» главенствующее значение имеют ресурсные факторы, т.е. используются преимущественно ресурсные источники экономического роста. Выдвинем гипотезу, что этот этап экономического роста завершается тем, что показатель  $P$  попадает практически под полный контроль государства, показатель  $D$  — под преимущественный контроль государства, показатель  $I$  регулируется преимущественно рыночными механизмами, а показатель  $M$  практически полностью находится во власти рыночной стихии.

Такое распределение функций регулирования со стороны государства и рынка обусловлено, по нашему мнению, следующими причинами. Поскольку в данном случае на первом этапе движения к конкурентоспособности ресурсные факторы имеют главенствующее значение, именно они позволяют государству быстро реагировать на изменение рыночной конъюнктуры, корректировать возможные си-

туации социальной напряженности в стране. Поэтому, *во-первых*, именно регулирование производственного потенциала  $P$ , неотъемлемой частью которого являются ресурсы, целесообразно максимально осуществлять со стороны государства. *Во-вторых*, факторы спроса на данной стадии пока еще недостаточно развиты, поскольку у населения нет накоплений, которые они могли бы вкладывать в развитие производства. Поэтому важно направлять имеющиеся скудные средства в наиболее перспективные отрасли или сферы, т.е. государство должно проявлять существенную заботу о регулировании показателей категории  $D$ . *В-третьих*, еще менее развита инфраструктура производства, поскольку пока еще не сформировались кластеры конкурентоспособных отраслей. Поэтому на этом этапе экономического развития государственное влияние на показатели категории  $I$  должно быть не очень большим, чтобы не препятствовать формированию таких кластеров. И, наконец, *в-четвертых*, система управления фирмами по существу отсутствует именно как система. Пока не ясно, **чем** управлять, нет никакого смысла определять, **как** управлять. Следовательно, на этом этапе экономического развития можно допустить, чтобы показатели категории  $M$  регулировались главным образом стихийными механизмами рынка. В конце первого этапа движения к конкурентоспособному состоянию факторы конкурентоспособности ранжируются по степени подверженности государственному регулированию таким образом:  $P \Rightarrow D \Rightarrow I \Rightarrow M$ , т.е. высший ранг имеет показатель производственного потенциала  $P$ , далее идут показатели  $D$  и  $I$ , а показатель управления  $M$  имеет низший ранг в этой иерархии.

Следующий этап движения к конкурентоспособному состоянию связан с использованием инвестиционных источников экономического роста. При этом естественно, что государство снижает регулирующее давление на ресурсные факторы для того, чтобы ресурсы появились на рынке и были бы стимулом к

конкуренции между инвесторами. Фактор спроса берется государством под более жесткий контроль ввиду того, что резкие колебания конъюнктуры рынка, обусловленные его недостаточной инерционностью (из-за его неразвитости и отсутствия достаточного объема свободного капитала), могут исказить представление инвестора о целесообразном распределении инвестиций и вообще вызвать у него опасение, что он может больше потерять, чем приобрести. Понемногу государство включается в стимулирование инфраструктуры (поддерживающих отраслей), а также начинает интересоваться практикой управления фирм. В конце второго этапа движения к конкурентоспособному состоянию показатели конкурентоспособности ранжируются по степени подверженности государственному регулированию таким образом:  $D \Rightarrow P, I \Rightarrow M$ , т.е. высший ранг имеет показатель спроса  $D$ , далее идут показатели  $P$  и  $I$  (одинаковый ранг), а показатель управления  $M$ , хотя и имеет низший ранг в этой иерархии, однако влияние государства на него возрастает.

Дальнейшее развитие событий связано с тем, что главным источником экономического роста становятся технологические инновации. При этом естественно, что ресурсные источники подпадают под все большее влияние рыночной стихии. Становится целесообразным снизить государственное регулирование потребительского спроса для того, чтобы готовить инновации к рыночной конкуренции. Что же касается регулирования государством развития инфраструктуры, то оно доходит до максимума. И, кроме того, государство уже достаточно активно содействует развитию менеджмента фирм. В конце третьего этапа получается такое распределение показателей:  $I \Rightarrow D, M \Rightarrow P$ , т.е. высший приоритет государственного регулирования имеет показатель  $I$ , затем (на одном уровне) — показатели  $D$  и  $M$ , а показатель  $P$  имеет в данном смысле низший приоритет, хотя и подвержен заметному влиянию государства.

Последний в нашей классификации этап — это фактически достижение уровня «абсолютной» конкурентоспособности, когда, кроме ресурсов, инвестиций и инноваций, в дело вступают финансовые факторы стабильности государства, другими словами, излишки всех типов материальных благ, которыми общество может распоряжаться по своему усмотрению. Главным для государства становится контроль за менеджментом фирм (показатель  $M$ ), важным остается регулирование развития инфраструктуры (показатель  $T$ ), хотя осознается целесообразность и рыночных отношений, спрос (показатель  $D$ ) преимущественно регулируется рынком, а ресурсы (показатель  $P$ ) уже почти полностью регулируются рынком, тем более что, благодаря жесткому регулированию государством менеджмента фирм, истощение рынка ресурсов практически исключается.

Очевидно, что состояние богатства не может сохраняться вечно. *Во-первых*, ввиду того, что другие страны могут оказаться в какой-то момент удачливее на рынке и придется тратить больше средств на конкуренцию с ними, и, *во-вторых*, из истории экономического развития следует, что мировой приоритет, в конце концов, разворачивает страну и начинается ее экономическая деградация. Прежде всего, начинают деградировать ресурсные факторы конкурентоспособности (показатели  $P$ ). Вначале эта деградация остается незамеченной, а скорее всего ее просто не хотят замечать, так как проще тратить богатства, лежащие на поверхности, чем перестраивать экономическую политику страны, что связано с неизбежным ущемлением одних и льготами для других. Потом деградации подвергается политика государства по отношению к спросу (показатели  $D$ ), затем — по отношению к факторам развития инфраструктуры (показатели  $T$ ). В завершение развала оказывается, что показатели управления фирмами  $M$  уже не дееспособны и страна имеет шанс очутиться опять в состоянии «полной разрухи», полностью потеряв управление и на микро-, и на макроуровне, без

войн и катаклизмов. Практически это означает, что страна находится в глубоком экономическом кризисе.

Почувствовав на себе все неприятности кризисного периода, современные государства ищут противоядие для таких «запланированных» социальных катастроф. В экономической науке эти поиски привели к возрождению идеи трудовой стоимости *Д. Рикардо* и *А. Хмита*, но в новой оболочке, учитывающей роль в современном мире капитала и технологических изменений. Соответствующее течение в экономической теории получило название «*контрреволюции Фридмена*». Для последователей этой теории основным способом регулирования экономики становится так называемая *монетарная система*. Монетаристы считают главным показателем глубокого кризиса экономики инфляцию и занимают бескомпромиссную позицию отрицательного отношения к дефициту бюджета, считая, в свою очередь, именно его главным и постоянно действующим фактором инфляции. Поэтому они готовы препятствовать любому государственному регулированию в экономике.

Действительно, из анализируемой нами схемы движения к конкурентоспособному состоянию следует, что в состоянии богатства наиболее глубокие кризисные явления могут возникнуть из-за почти абсолютного контроля государства за управленческой деятельностью фирм. Однако здесь не учитывается тот факт, что в этой фазе почти полностью вне контроля государства остаются ресурсные факторы и преимущественно в сфере рыночного регулирования — показатели спроса. Показатели  $R\&D$  наиболее инерционны как в смысле их позитивных, так и негативных изменений. Ясно, что негативные изменения из-за этой инерционности слабо различимы на относительно небольших интервалах времени, а когда процесс становится «видимым невооруженным глазом», то оказывается, что требуются большие усилия и значительное время, чтобы повернуть ситуацию в благоприятном направлении.

Развиваемая нами эвристическая модель баланса государственного и рыночного регулирования показателей конкурентоспособности позволяет предложить схему постепенного изменения соотношений в этом регулировании, т.е. приемлемого перехода как бы к более раннему «несовершенному» соотношению государственного и рыночного влияния на факторы экономического роста. Такой переход можно условно назвать ретроградным процессом. Во-первых, безусловно, что необходимо снизить государственное влияние на показатели управления фирмами, показатели инфраструктурной поддержки производства и даже показатели спроса, но регулирование ресурсных показателей нужно взять под осязаемый контроль государства. Такая схема способствует сохранению позиций страны на международном рынке товаров и услуг.

Из этих рассуждений следует, что действительно два периода ретроградного экономического развития страны проходят в целом при преимущественном влиянии рынка. Однако тенденции в эти периоды таковы, что влияние государства на ресурсные показатели постоянно увеличивается, а влияние на показатели спроса сначала уменьшается, а потом также начинает увеличиваться. Завершается этот ретроградный цикл и начинается новый прямой цикл уже встречавшимся нам в предыдущем прямом цикле распределением показателей конкурентоспособности:  $D \Rightarrow P, I \Rightarrow M$ , причем регулирующее влияние государства превалирует для показателей  $D, P$  и  $I$ , а для показателя  $M$  оно тоже осязаемо.

Ретроградный цикл движения к конкурентоспособному состоянию характеризуется тем, что на всем его протяжении используются все четыре источника экономического роста: и ресурсы, и инвестиции, и инновации, и богатство. Именно наличие финансовых возможностей, которые мы называем «богатством», позволяет во всех периодах ретроградного цикла использовать такой источник экономического роста, как инновации, что требует инвестиций

в проекты, имеющие длительные сроки окупаемости. Можно предположить, что к концу ретроградного цикла богатство в значительной степени истощается и возникает необходимость его пополнения, т.е. вновь начинается прямой цикл — накопление богатства.

Анализируя дальнейшее развитие событий, мы видим, что показатели конкурентоспособности подразделяются по своим динамическим характеристикам на *две группы*. В одну группу входят показатели  $P$  и  $I$ , а в другую — показатели  $D$  и  $M$ . Такое объединение связано с тем, что периодически показатели, входящие в ту или другую группу, находятся под одинаковым по силе влиянием государственного регулирования, причем тенденции усиления или снижения этого регулирования в предыдущий и последующий периоды противоположны. Это наблюдение, на наш взгляд, является косвенным подтверждением работоспособности нашей модели и удачности гипотезы об «исходной» роли государства в момент начала сознательного движения в направлении к конкурентоспособности (накоплению богатства).

Действительно, показатели  $P$  и  $I$  можно отнести к материальным, а показатели  $D$  и  $M$  — к нематериальным факторам конкурентоспособности, т.е. их объединение по отдельным группам вполне естественно. Естественно также предположить, что усиление регулирующего влияния государства или рынка на один из показателей группы вблизи точки равновесия этого влияния целесообразно компенсировать снижением соответствующего влияния по отношению к другому показателю той же группы. Это, на наш взгляд, способствует снижению опасности возникновения такого явления, которое в теории управления называют *перерегулированием в системе*.

Нетрудно показать, что процесс движения к конкурентоспособному состоянию повторяется через каждые шесть циклов, из которых три цикла прямых, а три — ретроградных. Конечно, данная модель отражает субъективные представления автора о количестве групп факто-

ров конкурентоспособности, количестве и соподчиненности источников экономического роста. Однако предлагаемый подход позволяет изменить исходные предпосылки, если это будет обусловлено какими-то новыми данными о закономерностях экономического развития. Пока же нет оснований полагать, что принятые исходные предпосылки и базовые закономерности не соответствуют современной экономической теории.

Попробуем теперь интерпретировать в рамках нашей модели экономическое состояние и перспективы экономического развития Украины. Первый исходный тезис состоит в том, что Украина в период, предшествующий реформам, не находилась в состоянии «полной разрухи». В Украине были достаточно развиты и ресурсные, и инвестиционные, и инновационные источники экономического роста. И, более того, Украина имела и такой источник, который в нашей модели мы обобщенно называем «богатство». При этом все факторы конкурентоспособности были под контролем государства. Поэтому задачей первого периода реформирования экономики было, казалось бы, просто снижение уровня государственного управления для отдельных показателей конкурентоспособности, чтобы разделить регулируемую нагрузку между государством и рынком, в отличие от рассмотренного базового модельного случая, где задача стояла в некотором смысле обратная — усилить государственное влияние для различных факторов конкурентоспособности.

Однако, как показала практика экономической реформы в Украине, упомянутого разделения регулирующей нагрузки между государством и рынком достичь не удалось. И, на наш взгляд, это произошло не из-за некомпетентности реформаторов или их злого умысла, а из-за того, что ввиду «ненулевого» состояния экономики Украины перед началом реформ показатели конкурентоспособности оказались «расщепленными». Так, показатель  $P$  с точки зрения активизации ресурсных источ-

ников страны целесообразно было оставить под полным контролем государства, а затем уже постепенно снижать давление государственного контроля и включать рыночные механизмы регулирования. Тот же показатель с точки зрения активизации инвестиционных источников экономического роста следовало бы с самого начала хотя бы частично поставить под контроль рынка. Далее, тот же показатель с точки зрения активизаций инновационных источников оказался под жестким контролем государства, вернее органов управления, действующих от имени государства, в том числе академий наук. И, наконец, с точки зрения наращивания такого источника экономического роста, как национальное богатство, показатель  $P$  был полностью отдан во власть международного рынка.

Таким образом, для одних видов показателя  $P$  следовало бы снижать давление государственного регулирования, а для других видов, наоборот, повышать. Остальные типы показателей также подверглись «расщеплению». В итоге показатели, относящиеся к категории  $D$ , получили такое распределение: с точки зрения стимулирования ресурсных источников экономического роста показатель спроса остался под контролем государства; с точки зрения стимулирования инвестиционных источников — преимущественно под влиянием рынка; с точки зрения стимулирования инновационных источников экономического роста — почти полностью под влиянием рынка; с точки зрения накопления богатства — под преимущественным влиянием государства.

Показатели категории  $I$  изначально были «отпущены» государством ввиду предшествующей политики хозрасчета, самофинансирования, кооперативного движения. Что касается задействования инвестиционных источников, то можно говорить о тенденции полностью приватизировать все поддерживающие отрасли, т.е. отдать их на волю рынка. Те же самые процессы имеют место и в отношении инфраструктуры инновационного развития. В

плане накоплення богатства інфраструктурні отрасли относятся к таким, где преимущественно властвует рынок. Показатели категории  $M$  только с точки зрения стимулирования инвестиционных источников экономического роста находятся под полным влиянием рынка, а во всех остальных случаях — под полным влиянием государства. Последнее обстоятельство, кстати, объясняет, почему в видах деятельности почти всех типов фирм и предприятий, которые зарегистрированы в Украине, перечисляется большинство возможных видов деятельности: и связанных с разработкой ресурсных возможностей, и связанных с денежными операциями, и связанных с научными разработками и внедрением новшеств.

Таким образом, возникает вопрос о начальном распределении регулирующих функций между государством и рынком и дальнейших тенденциях изменения этих функций. Для решения этого вопроса, прежде всего, отметим, что в Украине перед началом переходного периода весьма высокого уровня достигали источники экономического роста из категории инновационных. Менее развитыми были инвестиционные источники. Ресурсные же источники экономического роста находились в глубокой потенциальной яме, то есть их объем был достаточно велик, но механизма их рыночного использования практически не было. Рассмотренная нами феноменология «классической» модели стремления к конкурентоспособному состоянию свидетельствует, что в прямом цикле за периодом стимулирования инновационных источников следует период накопления богатства.

В случае с Украиной такое движение вряд ли можно реализовать ввиду неразвитости инвестиционных и ресурсных источников экономического роста. В связи с этим, на наш взгляд, целесообразно в качестве исходного распределения регулирующих функций выбрать распределение, которое имеет место в первом ретроградном цикле нашей «стандартизованной» модели, при переходе от инновационного к

инвестиционному периоду. При этом следует, вероятно, сместить это распределение в сторону преобладающего государственного влияния ввиду отсутствия в Украине достаточного объема богатства.

Теперь становятся понятными основные направления развития инновационной системы Украины. Прежде всего, получает подтверждение тезис о необходимости именно инновационного развития экономики Украины. Далее яснее становятся приоритеты экономического развития. Из предлагаемой модели вытекает, что первым этапом должна быть институционализация инновационной деятельности, что позволит реализовать еще сохранившиеся инновационные возможности Украины. И, наконец, появляется понимание последовательности включения источников экономического роста с целью достижения конкурентоспособного состояния.

Начальный этап экономического роста в такой постановке должен происходить на основе стимулирования инвестиционных источников. При этом (поскольку у нас имеются неплохие инновационные возможности) главное внимание нужно сосредоточить на инвестициях в наукоемкое производство, в развитие инновационного предпринимательства. На протяжении этого периода следует наращивать государственное регулирование показателей, относящихся к категориям  $D$  и  $I$ , и снижать государственное давление по отношению к показателям  $P$  и  $M$ . Это можно интерпретировать как целенаправленное формирование спроса на продукцию инновационных предприятий и создание инфраструктуры инновационного предпринимательства, с одной стороны, и активное внедрение инноваций в ресурсную сферу и в сферу менеджмента, с другой.

Следующий этап экономического роста, характеризующийся интенсивным освоением ресурсных источников, знаменуется изменением тенденций государственного регулирования уровня потребительского спроса, а именно наблюдается тенденция к снижению государс-

твенного влияния на данную категорию факторов. Это будет стимулировать дальнейшее развитие инвестиционных возможностей. Кроме того, инновации также начнут выходить на свободный рынок. В первую очередь и инвестиции, и инновации в этот период должны быть сосредоточены на активизации ресурсных источников экономического роста.

После завершения этого этапа начинается первый «прямой» цикл, целью которого является богатство нации. Начинается он более углубленным освоением ресурсных источников экономического роста, что обеспечивается снижением государственного влияния на развитие инфраструктуры и, наоборот, повышением

государственного регулирования в сфере стратегии фирм и менеджмента компаний.

Очевидно, что данная модель не является истиной в последней инстанции, хотя, по нашему мнению, она, несмотря на ее формальность, позволяет интерпретировать, а иногда и прогнозировать некоторые важные тенденции и взаимосвязи достаточно корректно и правдоподобно.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Портер М.* Международная конкуренция. — М: Международные отношения, 1993. — 896 с.
2. *Бажал Ю.М.* Економічна теорія технологічних змін / Навчальний посібник. — К.: Заповіт, 1996. — 240 с.