

РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ЕМЕРДЖЕНТНОГО ТИПУ

Поглиблено аналіз конкурентоспроможності української економіки за рахунок інкорпорації до теорії конкурентоспроможності концепції культурологічного детермінізму. Автор стоїть на позиції, що за своїми ментальними глибинними засадами український капіталізм тяжіє не до «західного», а до «конфуціанського» типу. Обстоюється теза, що в Україні політичні дії будуть мати ефект економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності у разі їх відповідності тим формам підприємництва, які схвалюються східною культурою.

The analysis of competitiveness of the Ukrainian economy is enhanced due to incorporation in the theory of competitiveness of conception of cultural determinism. An author stands on the position, that in its deep mental bases the Ukrainian capitalism gravitates not to «western», but to the «Confucian» type.

There is grounded the thesis, that in Ukraine political actions will have an effect of economic development and competitiveness increasing in case of their accordance to those forms of enterprise, which are approved by an east culture.

Ключові слова: конкурентоспроможність, культурологічний детермінізм, економіка емерджентного типу.

Keywords: competitiveness, cultural determinism, emergent economics.

Актуальність проблеми визначається гострою необхідністю підвищення конкурентоспроможності господарювання та державного управління в Україні в умовах посткризового розвитку.

Різноманітні аспекти конкурентоспроможності досліджувались багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, такими як: О. Білорус, В. Вергун, В. Гесць, А. Гриценко, П. Друкер, Я. Жаліло, Д. Лук'яненко, Дж. М. Кейнс, П. Кругман, Г. Мюрдаль, В. Новицький, Р. М. Нуреєв, Ю. Пахомов, Ю. Полунєєв, М. Портер, Дж. Сакс, Дж. Скотт, М. Туган-Барановський, І. Фамінський, А. Філіпенко, Й. Шумпетер та ін.

Метою цього дослідження є подальший аналіз механізму досягнення конкурентоспроможності національної економіки і демонстрація можливостей інкорпорації до теорії конкурентоспроможності концепції культурологічного детермінізму, маючи своєю кінцевою метою виявлення глибинних засад оптимальної макрополітики в Україні.

Рейтинг глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму вже на сьогодні будується з урахуванням стадій економічного розвитку країн [1, С. 3–11]. Автори рейтингу поділяють досліджувані країни на п'ять груп залежно від стадій економічного розвитку: факторно-орієнтовані, орієнтовані на ефективність, інноваційно-орієнтовані, а також перехідні, економіка яких перебуває між двома з

вищеназваних трьох стадій (табл.1). Стадії розвитку економіки країн визначаються на підставі рівня ВВП на душу населення.

Таблиця 1. Розподіл країн залежно від стадій економічного розвитку в рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму

Стадія факторно-орієнтована < 2000 US\$ (37 економік)	1, Перехід зі стадії 1 на стадію 2 2000 -2999 US\$ (24 економіки)	Стадія орієнтована на ефективність 3000-8999 US\$ (28 економік)	2, Перехід зі стадії 2 на стадію 3 9000-17000 US\$ (18 економік)	Стадія орієнтована на інновації >17000 US\$ (35 економік)	3,
1	2	3	4	5	
Бангладеш	Алжир	Албанія	Аргентина	Австралія	
Бенін	Ангола	Беліз	Барбадос	Австрія	
Болівія	Вірменія	Боснія і Герцеговина	Бразилія	Бахрейн	
Буркіна-Фасо	Азербайджан	Болгарія	Чилі	Бельгія	
Бурунді	Ботсвана	Кабо-Верде	Хорватія	Канада	
В'єтнам	Бруней	Китай	Естонія	Кіпр	
Гаїті	Єгипет	Колумбія	Угорщина	Чехія	
Гамбія	Грузія	Коста-Ріка	Латвія	Данія	
Гана	Гватемала	Домініканська Республіка	Литва	Фінляндія	
Ефіопія	Гайана	Еквадор	Ліван	Франція	
Замбія	Гондурас	Сальвадор	Мексика	Німеччина	
Зімбабве	Іран	Індонезія	Оман	Греція	
Індія	Ямайка	Йорданія	Польща	Гонконг	
Йемен	Казахстан	Македонія	Росія	Ісландія	
Камбоджа	Кувейт	Малайзія	Словаччина	Ірландія	
Камерун	Монголія	Чорногорія	Тринідад і Тобаго	Ізраїль	
Кенія	Парагвай	Маврикій	Туреччина	Італія	
Киргизія	Філіппіни	Марокко	Уругвай	Японія	
Кот-д'Івуар	Катар	Намібія		Південна Корея	
Лесото	Саудівська Аравія	Панама		Люксембург	
Мавританія	Шрі-Ланка	Перу		Мальта	
Мадагаскар	Сирія	Румунія		Нідерланди	
Малаві	Україна	Сербія		Нова Зеландія	
Малі	Венесуела	ПАР		Норвегія	
Мозамбік		Суринам		Португалія	
Молдова		Свазіленд		Пуерто-Ріко	
Непал		Таїланд		Сінгапур	
Нігерія		Туніс		Словенія	
Нікарагуа				Іспанія	
Пакистан				Швеція	
Руанда				Швейцарія	
Сенегал				Тайвань	
Східний Тімор				ОАЕ	

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
Таджикистан				Великобританія
Танзанія				США
Уганда				
Чад				

Джерело: [1, с.10-11].

Відповідно вплив дванадцяти складових компонентів, виділених авторами Індексу глобальної конкурентоспроможності, що визначають конкурентоспроможність економіки, різняться за інтенсивністю для економік з різних груп: більша питома вага надається тим складовим, які відносно більш важливі для поточної стадії економічного розвитку країни.

Для країн першої стадії економічне зростання залежить від базових факторів, а країни конкурують за рахунок забезпеченості ресурсами (в основному, некваліфікованою робочою силою та природними ресурсами). Збереження конкурентоспроможності на цій стадії розвитку економіки залежить в основному від стабільного функціонування державних і приватних інституцій (перша складова) добре розвинутої інфраструктури (друга складова), макроекономічної стабільності (третя складова), а також від здоров'я та освіченості працівників (четверта складова).

На стадії, де економічне зростання залежить від ефективності, підвищення рівня конкурентоспроможності більшою мірою залежить від якості вищої освіти та професійної підготовки (п'ята складова), ефективного ринку товарів та послуг (шоста складова), надійного функціонування ринку праці (сьома складова), розвиненості фінансового ринку (восьма складова), розмірів внутрішнього та зовнішнього ринків (десята складова), а також здатності впроваджувати новітні технології (дев'ята складова).

Коли країни переходять до стадії розвитку економіки, що залежить від інновацій, вони здатні підтримувати високий рівень заробітних плат і відповідний рівень життя тільки за умови, що компанії конкурують за рахунок нової й унікальної продукції. На цій стадії компанії повинні конкурувати завдяки інноваціям (дванадцята складова), виробляючи нові й різноманітні товари завдяки високорозвиненим виробничим процесам (одиннадцята складова).

Як видно з таблиці 1, Україна авторами Індексу глобальної конкурентоспроможності віднесена до транзитивної економіки, що перебуває на етапі переходу від факторно-орієнтованого розвитку, до економіки, орієнтованої на ефективність.

Зауважимо, що економісти поки що не виробили стійкої типології моделей розвитку країн «третього світу». Статистичні дані міжнародних установ до початку XXI ст. подавалися в розрізі трьох блоків країн: промислово розвинені країни, країни з транзитивною економікою та країни, що розвиваються. Наприкінці XX ст. міжнародні фінансові організації дійшли висновку, що країни варто поділяти за двома критеріями. По-перше, залежно від ступеня розвитку економіки країни: а) країни з

розвинутою економікою; б) країни, з ринком, що формується (колишні транзитивні економіки), і країни, що розвиваються [2]. По-друге, залежно від рівня ВВП на душу населення: а) країни (економіки) з високим рівнем доходу, який перевищує 11116 дол. США; б) країни (економіки) з середнім рівнем доходу, який перебуває в межах 905 – 11115 дол. США; в) країни з низьким рівнем доходу[3]. Варто зазначити, що країни з середнім та нижче середнього розміру доходів і надалі класифікують як країни, що розвиваються. Україна відповідно до методики МВФ належить до країн з ринком, що формується, а відповідно до методики МБРР – до країн, що розвиваються.

На наш погляд, в економічних дослідженнях конкурентоспроможності має сенс виділяти емерджентні економіки. Термін «емерджентна економіка» був запроваджений до наукового обігу Ентоні ван Агтмаелем (Antoine W. Van Agtmael) у 1981 р. Термін «емерджентність», використовуваний для позначення типу економічної системи, має подвійне тлумачення. По-перше, як запозичений з типології ринків, що означає «виникаючий», «новий», «такий, що має потенціал для розвитку» він використовується для опису явища, для якого характерні зміни. По-друге, як характеристика процесу змін термін «емерджентність» підкреслює ознаку змін, а саме те, що в емерджентній економіці спрямованість на прогресивні зміни та новації домінує над функціональними ознаками невизначеності.

Дещо перефразувавши Г.М. Коломієць [4, с.153], зазначимо, що емерджентність є іманентним інститутом трансформаційної економіки. Перетворення емерджентності з ознаки змін (виникнення нового, а не повернення до раніше існуючого) в інститут господарської системи обумовлюється постійністю, динамічністю та радикальністю змін, а також тим, що домінантною ознакою економіки, що трансформується, є продукування нових формальних інститутів владними структурами, та масове виникнення нових неформальних інститутів. Нові інститути, з одного боку, є об'єктом державного регулювання економіки, а з іншого – безпосереднім інструментом здійснення такого регулювання. Таким чином нова система в процесі економічної трансформації розвивається емерджентно.

Емерджентність як об'єкт політекономічного дослідження – це відносини між суб'єктами господарювання в умовах виникнення і нагромадження кількісних і якісних новацій в елементах системи, які породжують багатоваріантність розвитку господарської ситуації і ускладнюють суб'єктам господарювання та регулюючим структурам оптимізацію своєї цільової функції.

Із загальнометодологічних позицій термін «емерджентність» підкреслює ознаку змін, а саме те, що в емерджентній економіці спрямованість на прогресивні зміни та новації домінує над функціональними ознаками мінливості. Адже, з одного боку, невизначеність та мінливість підривають стимули до дій та інвестицій, оскільки їх доцільність визначається розрахунками на майбутнє. Але з іншого боку, наявність гарантії майбутнього результату забезпечує достатні стимули до дій, але послаблює стимули до забезпечення правильності цих дій [5, с.109]. Тобто, невизначеність «функціональна». Вона виступає в ролі «кнута», який у випадку надмірності відбиває

будь-яку ініціативу, при відмові від його вживання «розслаблює», а при помірному використанні може сформувати корисні стимули, а на них – соціально-економічний та інституціональний фундамент ринкової економіки.

Особливої уваги в контексті забезпечення прогресивних змін економічної системи (підвищення конкурентоспроможності) заслуговує підхід «старого» інституціоналізму (традиція Г.Мюрдаля і Дж.Скотта), який акцентує увагу на особливостях національних / цивілізаційних / конфесійних господарських структур, на наявність потужних культурних бар'єрів, які зумовлені глибокими протиріччями між традиційними цінностями і ідеалами розвитку, розв'язання яких, на думку авторів, можливе лише в результаті зростання якості людського капіталу.

Голландський дослідник Г.Хофстед, аналізуючи ментальні характеристики різних етнічних груп, виділив чотири основних показники, за допомогою яких можуть бути охарактеризовані (і виміряні в інтервалі від 0 до 100 балів) панівні цінності у представників різних країн: «дистанція по відношенню до влади», «уникнення невизначеності», «індивідуалізм» та «маскулінність»¹. Результати досліджень національних культур провідних в економічному відношенні країн сучасного світу, виконані по методиці Г.Хофстеда, вказують на можливість групування країн в два блоки. Це, по-перше, країни першого ешелону розвитку капіталізму (розвинені країни європейської цивілізації) – для їх господарської культури характерні сильний індивідуалізм (60-90 балів), низька дистанція влади (20-40 балів) і висока готовність до ризику (ранги уникнення невизначеності порядку 30-60); по-друге, країни другого ешелону розвитку капіталізму (Японія, нові індустриальних країни Азії і Латинської Америки) – регіони з домінуванням слабого індивідуалізму (10-50 балів), високою дистанцією влади (50-80 балів) і уникненням невизначеності (65-90 балів).

При цьому в цих двох блоках різняться також моделі устрою державної влади. За вивченням Т. Фрея та А. Шляйфера, в країнах Західної Європи склалася модель «невидимої руки», за якої уряд не стоїть над законом, контракти захищені судами, корупція незначна. У моделі «держави – контролюючої руки» (КНР, Південна Корея, Сінгапур) уряд, використовуючи владу, активно допомагає бізнесу; контракти захищаються чиновниками; у економіці поширена організована корупція.

Ціннісні переваги українців далекі від ментальності європейців, але близькі до ціннісних переваг людей країн Азії і Латинської Америки. Дослідження по методиці Хофстеда, проведене в 1999 році в Україні під керівництвом І. Агеєвої [6], дало наступні показники: індекс індивідуалізму – 53, дистанції по відношенню до влади – 70, уникнення невизначеності – 63. Тобто, господарська культура українців допускає економічний прогрес, але не в класичній, «західній», а в «східній», модифікації. І відповідно особливостям економічної ментальності її громадян, Україні потрібно орієнтуватися на модель не «протестантського», а «конфуціанського» капіталізму. В контексті забезпечення конкурентоспроможності економіки емерджентного типу

¹ Пізніше цей перелік був доповнений ще одним показником – «конфуціанський динамізм».

інституціональний механізм, за посередництва якого визначається характер господарської активності в сучасній Україні, відбувається відбір інститутів взаємодії органів влади, бізнесу і населення, має відповідати «конфуціанському» капіталізму. Фахівці відмічають у практиці наявність подібних функціональних відповідностей. Останнім часом уряд України оперативно реагує на всі виклики, які виникають в економіці країни. При цьому в переважній кількості випадків така реакція набуває ознак ручного регулювання ринків шляхом запровадження різноманітних обмежень. В першу чергу це стосується підтримки національної валюти і зниження дисбалансу у зовнішній торгівлі, контролю за цінами і стримуванням інфляційного тиску [7].

Підводячи підсумок, зазначимо, що теорія конкурентоспроможності та культурологічного детермінізму має точки дотику. Пов'язано це з тим, що ментальні особливості національних господарських структур впливають на характер економічної активності в країні, відбір інститутів взаємодії органів влади, бізнесу і населення, вектор, звідки країною з емерджентною економікою радше за все будуть імпортуватися органічно більш властиві формальні та неформальні інститути. Нам представляється, що теорія Г.Мюрдала розкриває глибинні засади національної конкурентоспроможності і стратегії її підвищення.

Література

1. The Global Competitiveness Report 2011 – 2012. Geneva: The World Economic Forum, 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012>.
2. Перспективы развития мировой экономики: Глобализация и неравенство. – Вашингтон, МВФ, октябрь 2007. – 265 с.
3. World Development Indicators – 2008. – Washington: IBRD, 2008. – 427 p.
4. Коломієць Г.М. Невизначеність розвитку господарчих систем і їх реформування / Г.М. Коломієць. – Харків : Видавничий центр Харківського національного університету імені В.Н.Каразіна, 2004. – 256 с.
5. Скоробогатов А. Институты как фактор порядка и как источник хаоса / А. Скоробогатов // Вопросы экономики. – 2006. - № 8. – С.102-118.
6. Метелев С. Культурноинституциональные изменения и динамика социально-экономических процес сов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://viperson.ru/data/200712/lxnyeizmenenijidynamika.doc>
7. Сколотяный Ю. Утопии для утопающих / Ю. Сколотяный // Зеркало недели. – 2012. - № 7(55). – 25 февраля. – С.7.