

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Янчук В.А. (г. Витебск, Беларусь)

Актуальность исследования состоит в том, что белорусская экономика в настоящее время находится в переходном состоянии, и поэтому важно выяснить конечную цель социально-экономических преобразований и содержание перспективной экономической системы.

Цель исследования — определение основных признаков новой экономики в Республике Беларусь.

Фундамент новой экономики в Беларуси, по мнению некоторых либеральных бизнес-экономистов [2], образуют ряд признаков. *Во-первых*, главным из них в такой экономике считается конкуренция. При этом выделяется равная конкуренция между государственными и частными предприятиями. *Во-вторых*, рассматриваются такие факторы экономической эффективности, как господдержка, госинвестиции и госсобственность. С точки зрения указанного выше автора, господдержка должна быть краткосрочной, а порой и разовой, давать обратный эффект в виде налогов, роста добавленной стоимости, валютных поступлений. *В-третьих*, предложено по примеру Латвии и Эстонии делать ставку на малый и средний бизнес и, в первую очередь, развивать семейный бизнес в сфере услуг и производства, создавать мини-рестораны, парикмахерские, частный придорожный сервис. *В-четвертых*, предполагается резко ограничить экономическую роль государства и свести ее до прогнозирования и стратегического управления. В заключение автор статьи делает вывод о том, что «современная экономика основана на ожиданиях. Если будут депрессивные настроения, то сбудется то, что мы ждем» [2].

С таким видением новой экономики трудно согласиться. Возражение вызывает преувеличение значимости конкуренции.

Конкуренции, как показывает изучение статьи, отводится довольно много места, а отношения сотрудничества не замечаются совсем. Причем речь, по сути, идет о конкуренции по отношению к крупным предприятиям, доминирующему субъекту капиталистической экономики. А ведь в экономических отношениях между субъектами в таких странах, как Китай, Вьетнам, Япония, Южная Корея доминирует принцип «Мы — одна семья!». Там органично сочетаются отношения конкуренции и сотрудничества. В Японии, к примеру, в корпорациях, составляющих ядро национальной экономики, делается акцент на командную работу, значительной является доля работников в системе пожизненного найма, всячески поощряется сотрудничество между руководством и трудящимися. В фундаментальной работе «Управление человеческими ресурсами», изданной под редакцией американских специалистов в области менеджмента и бизнеса М. Пула и М. Уорнера, красной нитью проходит мысль о необходимости перехода организаций от стиля управления, основанного на контроле и агрессии, к стилю, предполагающему внимание и взаимопонимание, сотрудничество, творческую атмосферу [3]. Кроме того, вряд ли возможно в Беларуси определить национальную идею на основе конкурентных отношений.

Возникает и такой вопрос: а стоит ли вообще предприятиям государственного сектора конкурировать между собой? Конкуренция предполагает агрессивное поведение предприятий, существование коммерческой тайны, конфиденциальной информации и других форм закрытости экономических субъектов. Бессмысленной она является между предприятиями одной и той же фирмы, предприятиями-смежниками, цехами предприятия. Не стоит конкурировать и белорусским предприятиям всех форм собственности за границей и снижать цены на свою продукцию. Их деятельность, очевидно, государству надо координировать, помогать находить лучшие решения. Кроме того, есть бесприбыльные предприятия, предприятия, которые вряд ли смогут существовать без дотаций, например, в сельском хозяйстве, жилищно-коммунальном комплексе, общественном транспорте.

Сотрудничество же, наоборот, предполагает отношения соревнования, обмена опытом, лучшими достижениями. Отношения сотрудничества порождают синергический эффект, эффект от позитивного взаимодействия.

Сказанное не означает, что надо отказаться от конкуренции вообще, так как она является вполне естественной между частными собственниками, с некоторыми ограничениями имеет право на существование отраслевая и межотраслевая формы конкуренции между государственными и частными предприятиями. Объективно существует конкуренция между белорусскими и иностранными предприятиями

В связи с этим представляет интерес и знакомый либеральный тезис автора обсуждаемой статьи о том, что конкуренция — это главный признак новой экономики, и начинать «следует с равной конкуренции между предприятиями государственной и частной форм собственности». Что здесь вызывает возражение? *Во-первых*, этот признак либеральной капиталистической экономики прямого отношения к новой экономике не имеет. *Во-вторых*, с тезисом равной конкуренции можно согласиться только в том случае, если государство выражает главным образом интересы частного большого бизнеса, как это имеет место, например, на Украине и в России, и балансирует их с интересами государственных и частных малых и средних предприятий.

Какой бизнес лучше: малый и средний или большой? Такого же рода дискуссия о соотношении между малым и средним бизнесом и большим. Господин Рудый приводит данные о том, что в Беларуси доля малого и среднего бизнеса в ВВП — 23%, в Латвии — 68%, а в Эстонии она вообще составляет почти 74% [2]. Примеры Латвии и Эстонии, по-моему, не совсем корректные. Как складывался малый и средний бизнес в Латвии? Мест-

ные реформаторы буквально обвалили такие крупные предприятия, как «ВЭФ», «Радиотехника», «РАФ» и многие другие. Из большого бизнеса сделали малый. Кроме того, значительную часть вклада в ВВП в Прибалтике составляют финансовые спекулятивные сделки,

Эффективность государственного управления в большой мере зависит от умения правительства взаимодействовать не с малым и средним, а с крупным бизнесом. В США, например, около 600 крупнейших компаний формируют около 50% консолидированного бюджета страны. Аналогичная ситуация и в Беларуси. В Витебской области, к примеру, на долю ОАО «Нафтан» и Лукомльской ГРЭС приходится намного больше половины всех налоговых поступлений. Основными добытчиками валюты в Беларуси опять же являются не малые и средние предприятия, а такие локомотивы экономики, как ОАО «Нафтан», ОАО «Мозырский НПЗ», РУП «ПО Беларуськалий», РУП «Белорусский металлургический завод», ОАО «Минский тракторный завод», ОАО «Минский автомобильный завод», РУП «ПО Белоруснефть».

Вместе с теми, ясно, индивидуальные предприниматели, малые и средние предприятия должны занять в экономике свое место. Они выполняют важные социальные и экономические функции: обеспечивают высокую занятость экономически активного населения, более полно удовлетворяют потребительский спрос, насыщают рынок товарами, работами и услугами. Такие формы предпринимательства достаточно эффективны в трудоемком производстве. Кроме того, из малого и среднего бизнеса вполне может вырасти и крупный бизнес, и история экономики знает тому немало подтверждений.

В **новой экономике** драйвером развития является отнюдь не конкуренция, а экономика *инновационных компетенций*, ядро которой составляют **образование и наука**. Доля в ВВП новой экономики в Западной Европе — 35%, в США — 45%, в России — 15%. По высоким технологиям Россия на 68 месте в мире, а по информационным технологиям — 70-е. Достижения же Беларуси сопоставимы с достижениями России.

В современных условиях особо выделяют фактор *инновационных компетенций*, воплощающихся на практике в новых технологиях и результатах производства, экономических, социальных, политических и управленческих решениях. К обладателям таких компетенций известный американский экономист Джон Гэлбрейт, активный сторонник конвергенции социально различных национальных систем, относил, прежде всего, техноструктуру: «Власть перешла к новому фактору производства... Это совокупность людей, обладающих разнообразными техническими знаниями, опытом и способностями, в которых нуждается современная промышленная технология» [1, с. 98]. И в том же источнике говорится: «Опыт прошлого дает основания предполагать, что источник власти в промышленном предприятии переместится еще раз — на этот раз от капитала к организованным знаниям. И можно предполагать, что это найдет отражение в перераспределении власти в обществе» [1, с. 96]. При этом введем два уточнения. *Во-первых*, под компетенциями будем подразумевать не только знания, как уже было сказано, но и умения и навыки. Мало обладать фундаментальными знаниями, надо уметь применять их на практике. Не каждый ученый может найти себя в условиях современного предприятия, поэтому вполне обоснованно выделяют фундаментальную и прикладную науки. *Во-вторых*, под организованными знаниями Дж. Гэлбрейт имел в виду коллективный характер принятия решений. От себя добавим, что в новой экономике возрастает роль государства, как организатора образования и науки. В отраслях, которые требуют больших интеллектуальных, экономических и финансовых затрат (в ядерной энергетике, авиации, космосе и др.), многие закупки делаются на основе государственного заказа.

Давно пришла пора, на наш взгляд, включить образование и науку в реальный сектор экономики и по достоинству оценивать интеллектуальную деятельность. Многое в сфере научных исследований и применения их результатов в народном хозяйстве еще предстоит сделать. В период реформ в начале 90-х годов в Беларуси было ликвидировано множество отраслевых и межотраслевых НИИ и КБ. Но спустя десяток лет выяснилось, что у нас не хватает высококвалифицированных рабочих, инженеров, конструкторов, математиков, физиков, химиков, биологов, специалистов в области НИОКР... Романтики рыночной экономики не перевелись до сих пор. Необходимо создать стройную систему внедрения достижений науки и техники в производство. Было бы целесообразно, по опыту СССР, на базе белорусских крупных предприятий воссоздавать научно-производственные объединения, отраслевые и межотраслевые НИИ и КБ, кафедры и факультеты университетов, широко популяризировать достижения науки и техники.

Заключение. В целом проведенное исследование позволяет сделать выводы о том, что: *во-первых*, новая экономика предполагает доминирование отношений сотрудничества над отношениями конкуренции и возрастание экономической, научно-технической и социальной роли государства; *во-вторых*, малые и крупные предприятия дополняют друг друга, а пропорция между ними определяется конкретно-исторической спецификой этапа социально-экономического развития государства; *в-третьих*, ядро новой экономики в современных условиях составляют такие отрасли народного хозяйства, как образование и наука, которые фактически входят в реальный сектор экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. — М., 2004.
2. Рудый К. Новая экономика: конкуренция, эффективность, институты. — Советская Белоруссия. Беларусь сегодня. — 2014. — 10 июня.
3. Управление человеческими ресурсами / под ред. М. Пула, М. Уорнера. — СПб.: Питер, 2002.