

СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ
HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCESУДК 338.2
<https://doi.org/10.29235/1561-8323-2020-64-1-116-128>Поступило в редакцию 04.01.2020
Received 04.01.2020**Академик В. Г. Гусаков***Президиум Национальной академии наук Беларуси, Минск, Республика Беларусь***НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТРАТЕГИИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ
НА БЛИЖАЙШУЮ ПЕРСПЕКТИВУ**

Аннотация. Определены ключевые моменты модернизации национальной экономики: широкое развитие рыночной инфраструктуры, минимизация прямого государственного вмешательства; кооперация и интеграция заинтересованных субъектов хозяйствования и создание кооперативноинтеграционных корпораций (фирм) и кластерных систем; сквозная экспортноориентированность отечественного АПК; высокий уровень стимулирования труда и его прямая связь с производственными результатами.

Ключевые слова: новая экономика, рынок, кооперация и интеграция, экспортноориентированность, стимулирование труда и производства

Для цитирования: Гусаков, В. Г. Научно-методические основы стратегии экономического развития страны на ближайшую перспективу / В. Г. Гусаков // Докл. Нац. акад. наук Беларуси. – 2020. – Т. 64, № 1. – С. 116–128. <https://doi.org/10.29235/1561-8323-2020-64-1-116-128>

Academician Vladimir G. Gusakov*Presidium of the National Academy of Sciences of Belarus, Minsk, Republic of Belarus***SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL FUNDAMENTALS
OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGY
OF THE COUNTRY FOR THE NEAR FUTURE**

Abstract. The key points of modernization of the national economy are identified: widespread development of market infrastructure, minimization of direct government intervention; cooperation and integration of interested business entities and the creation of cooperative integration corporations (firms) and cluster systems; end-to-end export orientation of domestic agribusiness; a high level of labor stimulation and its direct connection with production results.

Keywords: new economy, market, cooperation and integration, export orientation, stimulation of labor and production

For citation: Gusakov V. G. Scientific and methodical fundamentals of the economic development strategy of the country for the near future. *Doklady Natsional'noi akademii nauk Belarusi = Doklady of the National Academy of Sciences of Belarus*, 2020, vol. 64, no. 1, pp. 116–128 (in Russian). <https://doi.org/10.29235/1561-8323-2020-64-1-116-128>

В стране идет активный поиск путей и механизмов модернизации экономики и повышения ее эффективности в условиях ужесточающейся конъюнктуры мирового рынка. Завершается очередной пятилетний цикл, подводятся итоги, анализируются противоречия, которые не дали возможности нарастить темпы и объемы производства и продаж. Нарбатываются ма-

териалы для новой программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 гг. Предполагается, что новая программа на предстоящую пятилетку должна быть масштабной и радикальной, в связи с чем экономика страны приобретет новую динамику, повысит конкурентоспособность, будет активно интегрироваться в международное экономическое пространство. А также сформируются прочные основы для устойчивого роста уровня и качества жизни людей. Следовательно, разрабатываемый документ должен содержать критерии и механизмы, которые позволят достичь программно-целевых установок и показателей.

Однако, как показывает изучение, формируемые подходы далеко не отвечают насущным требованиям и условиям развития национальной экономики в контексте мировых тенденций. Они не содержат пока принципиально новых решений, что позволило бы ускоренное, а в отдельных случаях и прорывное развитие реальных отраслей и конкретных предприятий отечественной экономики.

Необходим поиск по-настоящему новых путей, форм и механизмов, которые дали бы возможность не только сохранить достигшие темпы роста экономики, но и ускорить их, сделать устойчивыми и необратимыми, несмотря на вероятные неблагоприятные внутренние и внешние факторы. Должен быть выработан своеобразный иммунитет на стресс и риск, экономика должна быть соответствующим образом защищена и гарантирована. В значительной мере она должна руководствоваться теми закономерностями и принципами, которые доказали свою эффективность в ряде быстро прогрессирующих стран, но со своей белорусской спецификой, учитывающей особенности, материальный базис, конкурентный потенциал и менталитет народа.

По сути, Беларуси необходима новая экономика, адекватная экономике развитых стран и содержащая потенциал ускоренного роста, которая позволяет наиболее эффективно использовать внутренние материальные, экономические, природные и людские ресурсы, а также внешние возможности. Это тем более важно, что на базе разработанной пятилетней программы стратегического развития страны затем могут составляться прогнозы и планы конкретных сфер, отраслей и предприятий на каждый последующий год. Значит, какой является исходная пятилетняя программа по своему содержанию и качеству, такими и будут впоследствии ежегодные прогнозы и целевые установки организации и функционирования отраслей, регионов и предприятий, и в конечном итоге – фактические темпы роста благосостояния общества.

Надо сказать, что действующая в стране экономика, построенная на традиционных механизмах, практически исчерпала свой ресурс дальнейшего ускоренного роста. Можно сколько угодно усиливать нажим на регионы и предприятия, но действуя в рамках традиционных макроэкономических мер и рычагов, отрасли и предприятия могут показывать все меньшие дополнительные результаты. В отдельных случаях близок предел, когда усиление давления сверху уже не только не дает адекватной реакции, но может иметь и отрицательный эффект. Устаревший организационно-экономический механизм перестает срабатывать. Предприятия начинают поглощать ресурсы, но без должной отдачи. Проявляется инерционность и стремление выжить за счет накопленного ранее потенциала и проедания средств.

Это указывает на то, что необходимы новые коренные меры и рычаги, нетрадиционные и радикальные, опасаться которых нет оснований. А активно использовать их в интересах страны, если поставлена цель достичь конкурентоспособной по мировым меркам экономики.

Конечно, это требует масштабной научной и исследовательской работы, творческого поиска, глубокого анализа тенденций, а также соответствующего времени. Вместе с тем отдельные факторы вполне очевидны, их можно схематически представить уже сейчас, используя известную методологию и логику экономических исследований.

Попытаюсь определить в методологическом плане отдельные ключевые моменты модернизации экономики Беларуси, которые, на наш взгляд, способны создать условия для выхода страны на необходимые темпы конкурентоспособного развития.

1. Новую экономику нельзя строить на устаревших экономических отношениях. Экономика – очень динамичная система, требующая поиска все новых механизмов, постоянной адаптации применяемых методов к изменяющимся условиям внутриэкономической и внешнеэкономической среды. Так, использование одних и тех же рычагов централизованного регулирования без учета потребностей времени и момента непременно вызывает торможение и замедление экономического развития как системы в целом, так и ее субъектов.

Новые экономические отношения должны строиться на создании условий для широкого развития рыночной инфраструктуры – рынка финансов и кредита, рынка материальных ресурсов и продуктов, рынка собственности, рынка ипотеки, рынка инноваций, рынка научных исследований и результатов. Вместе с тем это предполагает быстрое развитие многообразных форм бизнеса и предпринимательства, поддержание интереса и необходимой экономической свободы предприятий и товаропроизводителей. Для этого в первую очередь необходимы действенные правовые условия, в основе чего должны быть не запретительные и фискальные меры, а стимулирующие и поддерживающие целесообразную инициативу. Любая созидательная инициатива не должна быть наказуемой. В основу нового права и экономического механизма важно положить персонифицированные и коллективные интересы и права, а также коллективные, мелкогрупповые и индивидуальные виды собственности на средства производства и результаты и многообразные формы хозяйствования. Так, формы собственности и хозяйствования должны быть многовидовыми – малыми, средними, крупными и функционировать как в «чистом виде», так и приобретать смешанные модели. Но поскольку в стране получили к настоящему времени преимущественное развитие сравнительно крупные производственные организации, а они в условиях рынка обладают известной инерционностью, хотя и являются экономикоформируемыми, важно, наряду с сохранением крупных эффективных форм, которые сконцентрировали мощный потенциал, пойти на активную поддержку малых и средних форм хозяйствования, гибких, маневренных, имеющих возможность быстро учитывать рыночную конъюнктуру. В ряде случаев это могут быть инновационные компании, постоянно обновляющие производство, а в отдельных случаях венчурные фирмы. Во многих динамично развивающихся государствах малый и средний бизнес дает не менее 50 % валового внутреннего продукта.

Наряду с этим важно приоритетное внимание уделить развитию разнообразных форм сервиса – государственных и негосударственных. Сфера сервиса – это наиболее гибкая отрасль экономики, которая при относительно невысоких капиталовложениях может дать опережающие доходы и прибыли. Прогнозные расчеты показывают, что сфера сервиса в перспективе может давать в Беларуси до половины поступлений в доходную часть бюджета.

Это, естественно, не должно исключать многообразия других типов предприятий, в том числе государственных и с участием государства, но преимущественные условия развития должны иметь организации, нацеленные на постоянное обновление. Следует подчеркнуть, что у государства имеется очень большой арсенал методов и рычагов регулирования деятельности предприятий и организаций всех форм собственности и хозяйствования – налоговых, кредитных, преференциальных, фискальных и др. Важнейшими из них являются, конечно, законодательство и право (все остальные – это производные), которые призваны обеспечивать необходимые темпы развития тех или иных форм. И если вдруг потребуются, скажем, применить регулятивные меры по отношению к каким-то конкретным формам, то государство всегда может это сделать.

2. В контексте реализации изложенных в первом пункте мер по созданию базиса новой экономики необходима постепенная минимизация прямого государственного вмешательства в деятельность отраслей, регионов и предприятий. Государство должно постепенно переориентироваться на преимущественное выполнение истинно государственных функций – определение стратегии и политики страны, укрепление безопасности общества, развитие национального самосознания и культуры, реализацию социальных программ, выравнивание социального развития регионов и территорий, поддержание экологического равновесия и многие другие. Конечно, государство, являющееся базисом безопасности общества, может и должно участвовать в эконо-

мике, но его присутствие должно быть строго определено законодательством и исключать прямые административные действия, идущие вразрез с интересами общества и наносящие товаропроизводителям невосполнимый экономический ущерб.

Сильное присутствие государства в экономике незаменимо в периоды экономического кризиса и социальной напряженности. В этих условиях государство призвано взять на себя основные функции по преодолению форс-мажорных обстоятельств и противоречий. Но когда ситуация нормализуется и экономика начинает функционировать в стабильном режиме, сильное участие государства в экономике предприятий не только не способствует динамичному развитию, но и препятствует ему. В нормальных условиях наиболее жизнеспособны саморегулирующиеся системы. Поэтому рыночная экономика требует значительного саморегулирования наряду с централизованным регулированием.

При стабильности производственной системы нельзя преувеличивать роль централизованного регулирования и принижать значение хозяйственной инициативы и предприимчивости. Это надо хорошо осознать, чтобы встать на путь разграничения полномочий государства и предприятий.

В нормальных условиях хозяйствования государство и предприятия должны стать равноправными партнерами, работающими на договорных отношениях. При нарушении обязательств каждой из сторон должны следовать неотвратимые санкции – экономические, правовые, административные и т. д.

Надо подчеркнуть, что Беларусь в последние годы приобрела необходимую устойчивость и стабильность развития, достаточную для того, чтобы постепенно пойти по пути ослабления централизованного давления на предприятия, смягчения централизованных экономических регуляторов и уменьшения присутствия государства в экономике. Исходя из этого – экономические механизмы должны постепенно приобретать принципы саморегулирования, самоопределения и саморазвития. Разумеется, это возможно только в рамках сильной и действенной правовой среды, способной в любой момент предотвратить противоречия и обеспечить нормальное функционирование субъектов хозяйствования. Это говорит о том, что у государства всегда должны оставаться эффективные регуляторы на случай форс-мажорных обстоятельств, и в первую очередь целевое законодательство. Но когда нет необходимости в их применении, должны в основном действовать механизмы самохозяйствования отраслей, регионов и предприятий.

Минимизация прямого административного вмешательства государства в экономику должна сопровождаться усилением и неотвратимостью права и законодательства и на этой основе формированием взаимовыгодного партнерства между государством и отраслями, регионами, предприятиями с четким определением для каждой стороны прав, функций, обязательств и ответственности.

3. Рост конкурентоспособности и устойчивости национальной экономики обеспечивается множеством факторов как производственных, так и организационных. В условиях усиления самохозяйствования предприятий и возрастающего распространения рыночной конъюнктуры одним из важнейших факторов является поиск оптимальных форм организации и взаимодействия товаропроизводителей, что позволяет избежать излишней мелочной конкуренции поставщиков между собой за рынки сбыта и потребителей. Такая стихийная (хаотичная) конкуренция, как известно, вместо создания условий для роста эффективности производства, подавляет и разрушает его. В числе наиболее существенных организационно-экономических факторов, обеспечивающих необходимые условия самохозяйствования, являются кооперация и интеграция заинтересованных субъектов хозяйствования. Важно то, что формы кооперации и интеграции могут быть самыми многообразными и учитывать любые требования как заинтересованных участников, так и рынка.

Беларуси надо решительно пойти путем развития многообразных форм кооперации и интеграции субъектов хозяйствования различных видов собственности и хозяйствования по технологическим цепям: от получения исходных ресурсов и сырья до производства готовой и каче-

ственной продукции широкого потребительского спроса (включая переработку, хранение, сбыт, маркетинг и т. п.). Типы кооперации и интеграции могут быть любыми – узкоспециализированными (производство одного или небольшого перечня продукции) и многоотраслевыми. Кстати, в смешанных формах отдельные субъекты могут быть узкоспециализированными, а другие – идти путем диверсификации, а также строиться как по горизонтали, так и по вертикали, включая также смешанные горизонтально-вертикальные схемы. Но в любом случае их необходимо формировать как самоуправляемые гибкие структуры, ориентированные на рынок и потребительский спрос.

Кооперативные и интеграционные структуры должны стать своего рода многовидовыми кластерами, обеспечивающими производство под рыночный спрос, создающими материальную базу под эффективное производство и контролирующими рыночный сбыт продукции.

Важность кооперативно-интеграционных (кластерных) структур в том, что они имеют возможность почти без участия государства, в рамках действующего законодательства, но при сильной заинтересованности участников, обеспечивать устойчивый экономический рост производства и эффективности хозяйственной деятельности всех участников объединения, достижение поставленных целей и задач при экономном и рациональном использовании ресурсов. Это обеспечивается посредством реализации следующих функций и механизмов:

- самоуправление и самоорганизация;

- концентрация капитала участников и его направление на решение наиболее важных проблем (в каждый данный момент);

- замыкание технологической цепи – от ресурсов до конечной продукции под потребительский спрос;

- возможность вхождения в состав кооперативно-интеграционных организаций как действующих финансово-кредитных структур, так и создания совершенно новых в пределах объединения (например, в форме кредитных кооперативов) исходя из условий, потребностей и перспектив;

- ориентация всех участников организации на единые конечные производственные результаты и на рыночный сбыт;

- возможность распределения и перераспределения суммарного конечного финансового результата между участниками объединения по степени их участия, а также по значимости звена в составе объединения;

- возможность экономии материальных ресурсов при их кооперации, в том числе возможность единых налоговых и иных платежей на конечной стадии образования доходов (вместо множества разрозненных платежей каждой организацией самостоятельно);

- возможность формирования инвестиционного и инновационного фондов при распределении суммарных доходов и окончательных прибылей с последующим направлением капиталов на техническое и технологическое переоснащение производства всех участников кооперативно-интеграционного объединения (в первую очередь приоритетных участков, обеспечивающих опережающий рост эффективности и конкурентоспособности производства).

Надо подчеркнуть, что создание инвестиционно-инновационных фондов в системе механизмов кооперации и интеграции является на данном этапе чрезвычайно важным. В условиях большого дефицита бюджетных средств на инвестиции и инновации кооперативно-интеграционные кластеры могут сформировать их самостоятельно и обеспечивать расширенное воспроизводство и модернизацию материально-технической базы входящих в объединение предприятий на принципах самокупаемости и самофинансирования. Но при одном условии, что входящие структуры будут в этом прямо заинтересованы и будут иметь выгоду от долгосрочного инвестирования средств (а не текущего их «проедания»). Конечно, все это призвано обеспечить действенное законодательство. К сожалению, настоящее хозяйственное право не только не позволяет реально сформировать самоуправляемые инновационно-инвестиционные фонды, а также создавать самостоятельные кооперативные (корпоративные) финансово-кредитные структуры в рамках крупных кластерных организациях, но даже ввести практику уплаты единого налога на конечной стадии хозяйствования, вместо уплаты разрозненных платежей каждым предприятием в отдельности.

Поэтому без опережающего совершенствования действующего законодательства, чтобы оно имело не фискальный, а стимулирующий эффективное производство характер, добиться устойчивого роста конкурентоспособности национальной экономики сложно, если не невозможно.

4. В создании кооперативно-интеграционных кластерных систем есть еще одна очень важная функция – обеспечение выгодных условий выхода на зарубежные рынки. Так, формирование сильных и устойчивых внутрифирменных основ производства (техническое переоснащение и модернизация материальной базы, оптимизация и сокращение удельных затрат, повышение качества продукции, учет потребительского спроса и др.) позволяет такому кластеру и входящим в него структурам сформировать устойчивые конкурентные преимущества, и следовательно устойчиво утвердиться (а нередко и доминировать) не только на внутреннем потребительском рынке, но и на ведущих и доходных внешних рынках, налаживать надежное партнерство с зарубежными производителями и поставщиками, т. е. постепенно, но уверенно завоевывать адекватные ниши в структуре международной и мировой торговли.

Учитывая ряд бесспорных преимуществ и перспектив кооперативно-интеграционных продуктовых товарных объединений, все товарное производство страны независимо от сфер деятельности и отраслей должно быть перестроено и построено по типу кооперативно-интеграционных корпораций (фирм) и кластерных систем и технологическому признаку – от сырья до сбыта готовых товаров. В связи с этим производство приобретет самоуправляемость, а государство уйдет от несвойственных ему функций и станет только обеспечивать стратегию и контроль деятельности объединений, корпораций и фирм.

Но для того чтобы кластерные объединения и корпорации могли устойчиво удерживать внутренний рынок потребительских товаров и сдерживать приток импортных поставок (конечно, экономическими методами, а не административными), а также быстро осваивать зарубежные рынки, национальным товаропроизводителям надо активно пойти на кооперацию производства различных видов товаров и продуктов с зарубежными партнерами. То есть при создании кооперативно-интеграционных объединений и кластерных структур следует в их состав активно вовлекать зарубежных товаропроизводителей и поставщиков. Так должно быть во всех отраслях – в машиностроении, в текстильной промышленности, в строительстве, в агропромышленном комплексе и т. д. Важно то, что зарубежные партнеры придут со своими инновационными технологиями, знаниями, кадрами, опытом, капиталом. Их участие в национальных кластерных системах позволит не только быстро и постоянно обновлять материально-техническую базу производства, повышать качество и увеличивать ассортимент продукции, но и расширять возможности внутреннего и внешнего сбыта. Отечественные товаропроизводители и поставщики будут иметь возможность оперативно осваивать особенности мировых знаний рыночной торговли внутри страны и за рубежом, постигать тонкости рыночной конъюнктуры, которые сложились в течение длительного времени в международной торговле, работают сбалансированно и часто невидимы на первый взгляд (особенно для новой быстроразвивающейся формации отечественных предпринимателей).

Для этого экономика различных отраслей и предприятий должна быть открытой для привлечения зарубежного капитала и ноу-хау. Такое привлечение является выгодным в первую очередь для белорусской стороны, для ее экономических перспектив, а значит должно иметь гарантированную экономико-правовую базу. Важно создать максимальные условия благоприятствования для привлечения и участия иностранного капитала в экономике отечественных предприятий и объединений. В этом может быть прорыв на зарубежные рынки, основной путь роста конкурентности отечественного производства. По такому пути идут практически все компании и корпорации развитых стран, благодаря чему удается удержаться «на плаву» в жесточайших условиях международной конкуренции.

Нравится это или нет, но экономика различных стран становится все более интернациональной, процессы глобализации неотвратимы. Значит, надо учиться использовать преимущества международной интеграции, извлекать выгоды, а не отгораживаться от внешних проблем. В настоящее время ни одна экономическая система не может быть эффективной, работая в авто-

номном режиме, изолированно от внешних капиталов и торговли. При всей мощности научного и технического потенциала, невозможно стремиться доминировать во всех областях (даже крупным странам).

Выходом из финансового и технико-технологического застоя является кооперация и торговля. Исходя из этого национальное производство страны для устойчивых перспектив и стратегии следует строить на принципах кооперации с иностранными инвесторами. На кооперации с зарубежными партнерами без преувеличения должно быть все производство конкурентоспособной продукции, что позволит затем активно и беспрепятственно ею торговать внутри страны и за рубежом.

Надо сказать, что в настоящее время не имея достаточных капиталов, навыков, опыта, квалификации и связей, отечественным товаропроизводителям и фирмам пока практически невозможно войти в состав или включиться в деятельность эффективных транснациональных компаний и корпораций, действующих на международных рынках. Сделать это возможно поначалу путем активного вовлечения иностранного капитала и конкурентных ноу-хау в отечественное производство, создания совместных и смешанных предприятий и организаций на белорусской территории для продвижения конкурентной продукции на зарубежные рынки, занятия в международной торговле соответствующих ниш с последующим вхождением совместных и смешанных компаний в качестве составных звеньев в международные транснациональные корпорации с уже вполне определенными функциями и стабильными позициями. Создав надежную и устойчивую конкурентную базу у себя с помощью иностранного капитала, белорусские товаропроизводители и компании смогут впоследствии активно включаться не только в международные и региональные компании и фирмы, но и в целом в мировое разделение труда.

С помощью такой стратегии можно будет преодолеть известное неприятие белорусской продукции (даже качественной) на сложившихся зарубежных рынках и связанное с этим противодействие со стороны иностранных импортеров и экспортеров.

Дело даже не в белорусской продукции, а в том, что потребительские рынки развитых стран давно сложились, а сферы влияния по регионам поделены между ведущими компаниями, которые строго следят за равновесием спроса и предложения и не могут допустить несанкционированных спонтанных поставок, способных привести к дисбалансу структуры торговли и утечке прибыли. Естественно, это не может не вызывать сопротивления, которое выражается в форме тарифных и нетарифных мер, административных запретов, ограничительных квот, повышенных искусственных требований к качеству и безопасности продукции или необходимости ее продажи по демпинговым ценам, в убыток. Никто при рынке не желает делиться прибылью с неизвестными и неустоявшимися поставщиками.

Включение же иностранных инвесторов и товаропроизводителей в белорусские компании, а затем белорусских предприятий и фирм в ведущие международные региональные и транснациональные корпорации будет способствовать преодолению негативного отношения к отечественной продукции в прямой связи с ростом ее качества и имиджа, а значит и устранению сопротивления при ее продвижении за рубеж. Эта продукция будет восприниматься как часть известных международных компаний и брендов и следовательно иметь устойчивый сбыт и соответствующий доход.

Таков примерный путь продвижения и признания товаропроизводителей различных стран на международных рынках. Беларусь – не исключение. Только с помощью привлечения иностранного капитала и вхождения в международное разделение труда можно стать неотъемлемой частью международной торговли и мирохозяйственной экономики. Конечно, в связи с этим надо быть готовым к такому международному явлению, как переливы капитала – сначала желательны в страну, а затем с участием белорусских инвесторов и поставщиков – в другие региональные и транснациональные компании за рубежом.

5. Вся система организации, регулирования и стимулирования производства независимо от отраслей должна быть нацелена в Беларуси на поддержание и развитие экспорта. Фактически все производство в стране без исключения должно быть экспортоориентированным, отвечать

международным стандартам по качеству, ассортименту, упаковке, потребительской ценности и стоимости. Другого пути у Беларуси нет, если страна и дальше намерена развивать открытость национальной экономики и внутреннего рынка.

Надо отметить, что удельный вес национального дохода в Беларуси можно наращивать в преобладающей мере за счет внешней торговли и внешнеэкономических связей. Особенно в связи с этим наблюдается и должен происходить рост добавленной стоимости. Значит, деятельность всех отечественных товаропроизводителей должна отвечать критериям международной торговли.

Вместе с тем только в таком случае отечественные предприятия в условиях открытой экономики смогут выдерживать конкуренцию с зарубежными поставщиками не только на внешнем, но и на внутреннем белорусском рынке. Не секрет, что уже сейчас многим белорусским товаропроизводителям с трудом приходится удерживать свои позиции на внутреннем рынке, да и то с помощью различных прямых и косвенных мер государственной поддержки. Однако при вступлении страны во Всемирную торговую организацию противоречащие мировой практике ограничения должны быть сняты и белорусские производители должны будут на равных конкурировать за потребителя как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

До вступления Беларуси в ВТО есть некоторый временной лаг, когда государство может оказывать разностороннюю поддержку национального производства, используя для этого разнообразные методы и средства. Впоследствии же эту поддержку необходимо будет привести в соответствие с нормами и принципами ВТО и обязательствами страны, которые она примет на себя в момент вступления. Значит, надо использовать имеющуюся временную возможность и стремиться оперативно переориентировать деятельность абсолютно всех национальных товаропроизводителей и отраслей на удовлетворение требованиям международной торговли. В соответствии с этим различным предприятиям и отраслям надо определить приоритеты экспорта, так называемые точки опережающего роста, а также прорывные направления, по которым можно лидировать не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. Исходя из этого следует оптимизировать структуру экспорта и выделить ведущие звенья. И естественно сконцентрировать на этих приоритетах основные ресурсы и капиталы.

Надо стремиться успеть, не отстать от мировых интеграционных процессов, включая выход как на локальные и региональные, так и мировые потребительские рынки. Беларуси, как относительно небольшой стране с развивающейся экономикой, надо пытаться всячески внедриться во внешнеторговые отношения, в кооперативно-интеграционные компании, действующие внутри страны и за рубежом и посредством этого надежно закрепиться на внешнем и внутреннем рынках. Следует четко осознавать, что мировая экономика без Беларуси может обойтись легко, что, кстати, и делает. А вот Беларуси без мировой экономики и внешней торговли нельзя. Иначе – неминуемые процессы деградации.

Надо сконцентрировать усилия и средства, проявить чрезвычайную активность, чтобы успеть включиться в мирохозяйственные процессы, войти в международное разделение труда.

Значит, в первую очередь надо сделать все внутреннее производство экспортноориентированным и конкурентоспособным как на собственном, так и на зарубежном экономическом пространстве, но везде по международным критериям.

Внешнеэкономическая ориентация отечественных предприятий позволит решить и такую важную проблему, как расширение масштабов и емкости внутреннего белорусского рынка. Например, внешняя направленность внутреннего производства станет сопровождаться ростом качества и ассортимента поставляемой продукции, вызывать улучшение ее доступности по ценовым, стоимостным и потребительским критериям. В итоге отечественные потребители в большей мере будут приобретать продукцию белорусских товаропроизводителей.

Надо прямо сказать, что в последнее время в связи с ростом качества и уровня жизни людей, потребители в Беларуси желают приобретать все более качественные и доступные товары, а поэтому все более активно обращаются к импортной продукции. Исходя из этого, бес-

спорно, стоит актуальная задача привлечь интересы внутренних потребителей к белорусской продукции. Но одними призывами добиться этого невозможно, действуют неотвратимые экономические интересы. Значит, надо посредством существенного повышения качества, расширения ассортимента товаров и снижения их стоимости, т. е. посредством создания устойчивых конкурентных преимуществ в контексте с усилением внешней ориентации внутреннего производства, укрепить заинтересованность внутренних потребителей в отечественной продукции, а также сохранить (защитить) и увеличить емкость внутреннего рынка для сбыта национальных товаров.

Освоить и расширить внутренний рынок гораздо проще, чем пробиваться на внешние, уже занятые конкурентоспособной продукцией. Здесь известны предпочтения потребителей, имеются устоявшиеся тенденции и традиции, производство изначально приспособлено к местным особенностям. Отечественные товаропроизводители хорошо знают менталитет населения, сами являются его частью.

Однако действовать в новых условиях старыми методами уже нельзя. Национальные потребители также хотят иметь надежные и добротные товары, как и за рубежом. Значит, надо быстро осваивать конкурентоспособные технологии производства, изучать и полно удовлетворять потребительский спрос внутренних потребителей. В этом состоит один из важнейших путей выживания национальных товаропроизводителей и устойчивого развития отечественного производства.

Однако не только качество, надежность и доступность товаров могут обеспечить расширение емкости внутреннего потребительского рынка, но и что не менее важно – устойчивый рост доходов людей. И хотя последние годы наметился стабильный рост качества жизни населения, в целом уровень благосостояния общества в республике еще далеко не отвечает критериям развитых стран

6. Для того чтобы добиться эффективной и конкурентоспособной экономики, надо в максимальной степени заинтересовать в этом товаропроизводителей. Низкооплачиваемый и уравнительно оплачиваемый труд не может быть заинтересованным, производительным и эффективным. В лучшем случае, это будет добросовестный исполнительский труд, предопределенный сверху, а в худшем – инертное и безответственное исполнительство. Но ни в коем случае – не творческий, не созидательный и не инициативный труд. При планировании и стимулировании труда сверху почти всегда его применяется избыточное количество. А лишний труд, как показывает опыт, делает работников пассивными и инертными, что и наблюдается в настоящее время.

Поэтому, во-первых, при формировании конкурентоспособной экономики первейшую ставку надо делать на человека, на человеческий потенциал, а не только на производство и его материальное оснащение.

Производственные цели и показатели являются вторичными, производными от деятельности работников. Можно иметь мощный исходный производственный потенциал, но бездарно и безответственно его транжирить, а можно при дефиците материальных средств организовать их рациональное использование и достичь целевых производственных результатов.

Ставка на человеческий потенциал, естественно, вызывает, по опыту развитых стран, существенное удорожание людских ресурсов. Но это удорожание окупается многократно ростом заинтересованности и производительности.

С ростом стоимости рабочей силы работники, трудовые ресурсы перестают быть даровыми, посредством которых происходит замещение недостающих материальных и технических средств. В современной же практике Беларуси трудовые ресурсы используются не только непроизводительно, но они еще, как правило, компенсируют многие другие дефицитные или дорогостоящие факторы производства. Поэтому обычно применяются в избыточном количестве и без разбора относительно видов работ.

Существенное удорожание труда вызывает переоценку ценностей, влечет совершенно иное отношение к личности. Трудовые ресурсы начинают по достоинству оценивать как высшую

и ничем незаменимую ценность. А значит, рационально применяются только там и тогда, где невозможно использовать материальные и технические средства.

Во-вторых, акцент необходимо делать не только на высоком уровне стимулирования труда, но и на его прямой связи с индивидуальными результатами. Именно – индивидуальными. Поскольку коллективные или общественные результаты всегда являются размытыми, невыразительными. В обобщенных итогах не просматривается личность. Так, суммарные итоги могут быть высокими, но за ними скрываются как высокозначимые, так и совершенно негодные индивидуальные результаты. И чаще всего коллективные результаты создаются ответственным трудом немногих, а остальные только участвуют. Отсюда малоспособные и недостаточно ответственные исполнители стремятся работать в коллективе, тогда как предприимчивые и делные – индивидуально, обособленно. Поэтому необходима прямая дифференциация размеров материального стимулирования по результатам труда и производства и в обязательном порядке – действенная система контроля за тем, чтобы результаты были получены в связи с трудовыми усилиями (включая умственный и интеллектуальный труд), а не за счет независимых от труда факторов.

Практика показывает, что при организации производственного процесса добиться от всех работников одинаковых индивидуальных результатов невозможно, а значит нельзя насаждать уравниловку в стимулировании. По своей природе люди изначально не являются одинаково способными на равные результаты. Одни – более талантливые и работающие, другие – менее; часть работников выделяется своими задатками повышенной работоспособности и склонностями к предпринимательству, а другая – нет. Значит и размеры материального стимулирования должны быть дифференцированными по результатам труда и получаемому эффекту. В этом заключается истинная справедливость вознаграждения.

Уравниловка, образуемая при коллективном труде и его оплате по усредненным тарифным ставкам и разрядам, без учета индивидуальных результатов, несет невосполнимый разрушительный заряд. Уравниловка угнетает работу лучших и скрывает бездеятельность худших. Она нивелирует индивидуальные результаты, камуфлирует их в общем итоге, а поэтому наряду с демотивацией труда порождает безответственность.

Уравниловка – это прямое иждивение, где игнорируется и подавляется творчество, инициатива и индивидуальное стремление. По сути, она разрушила прежний коммунистический уклад. Новая рыночная система ее не приемлет. И чем дальше будет сохраняться действующая уравнилительная тарифно-разрядная система оплаты труда, тем сложнее будет со временем добиваться роста производительности, качества и эффективности производства.

Необходимо неотложно отказаться от уравнилительной оплаты и перейти к существенной дифференциации материального стимулирования. Чем шире диапазон и выше уровень материальных стимулов, тем разнообразнее будут результаты и сильнее мотивы эффективного труда. В связи с этим необходимо также снять верхние пределы материального стимулирования. Надо раскрепостить работников, дать возможность зарабатывать. Важно формировать стремление лучше трудиться и больше зарабатывать. Следует создавать условия, при которых работники не ждали бы простой выплаты зарплаты, а активно трудились бы и самостоятельно зарабатывали материальные блага соответственно своим способностям, стремлениям и результатам.

В-третьих, необходимо разнообразие материальных стимулов и их соответствие рыночной системе хозяйствования. Вместе с тем следует подчеркнуть, что сильнейшим мотиватором в мире признается собственность, которая является как источником, средством формирования доходов (дивидендов, процентов), так и целью деятельности (воспроизводство, накопление). И это естественно. Такова природа человеческого развития. Человек рождается собственником, это его природное качество и он стремится оставаться им всегда, при любых обстоятельствах, несмотря на любые препятствия. Попытки игнорирования чувства собственности и ликвидации прав частного владения неизменно сопровождались и сопровождаются трагедией как для самого человека, так и для общества.

Следовательно, основную систему материального стимулирования лучше строить не на наемном труде и уравнительной оплате, а на использовании основополагающих механизмов, отвечающих человеческой природе, производными которых являются собственность, предпринимательский доход, участие в прибылях, начисление на капитал, увеличение долевого и паевого капитала и т. п. Такими механизмами легко можно мотивировать трудовое поведение работника, воздействуя на врожденные чувства (вместо искусственных ограничений и нежизненных схем оплаты теперь).

В-четвертых, выдвигая цель существенного повышения конкурентоспособности экономики ставку надо сделать на сильных, дельных, предприимчивых и способных работников, а не на пассивных и безынициативных иждивенцев. Это говорит о том, что владеть производством, управлять им должны грамотные, толковые и перспективные люди, способные к предпринимательству и желающие зарабатывать. Надо окончательно осознать, что в основе всякого эффективного предпринимательского труда – не общественные блага (как было принято считать ранее), а индивидуальные (частные) экономические цели и интересы. Поэтому стремление больше зарабатывать не только не должно сдерживаться, а наоборот – стимулироваться. За таким стремлением – активность, а значит – и эффективность.

Работники, не выказывающие стремления к трудовой активности и предпринимательству, могут быть по большей части наемными работниками и исполнителями, которым должны устанавливаться со стороны управленческого аппарата заранее просчитанные и согласованные критерии труда и его оплаты (в соответствии с действующим законодательством). Но такие работники, как правило, не способны обеспечить подъем конкурентоспособности экономики (по своему предписанию). Добиться выдающихся результатов могут только непримиримые к рутине и стремящиеся к инновациям кадры – дельные, активные, предприимчивые.

В связи с этим нет опасности некоторого роста безработицы из категории низкоквалифицированного персонала. В условиях быстрого наращивания конкурентоспособности и эффективности производства некоторый рост безработицы неизбежен (до известного предела). Сильная экономика в состоянии компенсировать инертность и пассивность некоторой наименее способной части общества. Это подтверждают прогрессирующие экономики ряда развитых и трансформационных стран. Конечно, рост безработицы – весьма невыигрышная тенденция для страны. Но здесь главное – взять безработных под прямую защиту государства.

Определенный рост безработицы дает возможность достичь желаемой дифференциации труда по результативности и эффективности, а значит, может прямо стимулировать ответственное отношение работников к своему труду, и также рост качества и производительности труда. Значительно хуже иметь скрытую безработицу (т. е. работников, которые значатся как занятые в производстве, но практически мало, что дают) или, скажем, неполную занятость имеющегося трудового потенциала. Излишние люди на производстве расхолаживают общую трудовую атмосферу, сдерживают производительность, вызывают дополнительные затраты труда, привносят уравниловку в систему оценки и оплаты труда. В экономике, независимо от реальных отраслей, должны действовать принципы оптимальности соотношения трудовых и материальных ресурсов.

В стране ставится задача перейти на инновационный путь развития. Эту задачу из декларации надо превратить в реальность. Так, для инновационного развития необходимы соответствующие условия и прежде всего экономические и правовые. Нельзя, например, бесконечно призывать к внедрению научных результатов в производство, тем более обязывать и заставлять их использовать. Известно, что любое принуждение вызывает ответную реакцию – сопротивление. Именно этим можно во многом объяснить нынешние низкие темпы внедрения прогрессивных научных разработок при их, казалось бы, многообразии.

Для широкого использования научных и инновационных результатов в практике необходима соответствующая экономическая среда, где должна действовать сильная и разветвленная система стимулирования всего нового и передового. Тогда не придется что-то прогрессивное навязы-

вать директивными установками. Будет работать объективный механизм прямой экономической заинтересованности. Предприятия и товаропроизводители самостоятельно будут искать и находить инновации, осваивать и использовать прогрессивные научные разработки, поскольку это даст прямую возможность не только роста объемов производства и его эффективности, но в первую очередь (и это чрезвычайно важно) роста экономического стимулирования инновационной деятельности и непосредственно самого производительного труда.

Однако опять же инновационную экономику могут создавать только профессионально подготовленные, дельные и заинтересованные кадры, нацеленные на перспективу, а не на сиюминутное проедание накопленных средств. Кадры, которые не скованы административной ответственностью, имеют достаточную степень экономической свободы, нацелены на предпринимательство, не боятся риска. И в связи с этим особенно не должно быть наказуемости инициативы, поиска и эксперимента.

Наконец, следует сказать, что текущие и перспективные планы социально-экономического развития экономики, общества и страны содержат противоречия уже в самом своем образовании. Дело в том, что в рыночных условиях социальная и экономическая составляющие общественного развития вступают в прямое противоречие между собой. Известно, что подъем страны требует приоритетного развития экономики, которая служит базисом последующего развития социальной инфраструктуры общества. Так, если ставится задача быстрого развития экономической мощи страны, то в первоочередном плане должна развиваться экономика отраслей и предприятий. И тогда приходится несколько придерживать социальные программы. Особенно если предстоит быстро наладить конкурентоспособность экономики в условиях ужесточения рыночных отношений и борьбы с массовым притоком продукции на внутренний рынок из-за рубежа, и когда требуется основные доходы направить на расширенное воспроизводство экономического потенциала.

Если же выдвигается цель приоритетного развития социальной инфраструктуры, то в таком случае необходима переориентация требуемых средств из отраслей производства в социальную сферу, что может сопровождаться повышенным фискальным давлением на экономику. Важно учитывать, что финансовые ресурсы на социальное развитие могут создаваться только в отраслях реальной экономики. Рыночное развитие производственных предприятий при этом может тормозиться.

Таким образом, экономическая и социальная составляющие развития общества постоянно находятся во взаимодействии и противодействии. Сильная социальная политика сдерживает экономику, а преимущественное развитие производства не дает полной возможности автоматического направления средств на социальное развитие. Значит, необходим определенный баланс. Установить такой оптимальный баланс, который бы давал пропорциональное развитие обеих составляющих, призвано государство.

Надо сказать, что удел государства при развитом рынке – это поддержание необходимых пропорций социального и экономического прогресса (путем реализации различных целевых программ); реальная же экономика и система производства – это в основном функции товаропроизводителей и предпринимателей, их корпоративных союзов (объединений) и отраслевых органов хозяйственного управления. Здесь государству важно найти действенные механизмы регулирования как экономического, так и социального развития, которые бы устанавливали общественный консенсус и устраняли возможные противоречия.

Вместе с тем сильная экономика как базис развития страны при сбалансированной политике государства всегда является и должна быть социальной, она не может быть не социальной. В связи с этим при определении стратегии страны вряд ли следует выделять отдельно приоритеты социального развития, достаточно ставить цель комплексного обеспечения социально-экономической инфраструктуры.

В заключение следует сказать, что взвешенный учет высказанных предложений в их системном рассмотрении может существенно изменить и улучшить структуру и содержание предполагаемой программы социально-экономического развития страны на предстоящую

пятилетку, наполнить ее принципиально новыми положениями, для реализации которых необходимы радикальные механизмы и рычаги. Все это вместе ускорит создание базы для формирования конкурентоспособной экономики инновационного типа, а также условий для ее устойчивой рыночной динамики, включая системную интеграцию в мировое торгово-экономическое пространство.

Информация об авторе

Гусаков Владимир Григорьевич – академик, доктор экономических наук, профессор, председатель Президиума. Национальная академия наук Беларуси (пр. Независимости, 66, 220072, Минск, Республика Беларусь). E-mail: office@presidium.bas-net.by.

Information about the author

Gusakov Vladimir G. – Academician, D. Sc. (Economics), Professor, Chairman of the Presidium. National Academy of Sciences of Belarus (66, Nezavisimosti Ave., 220072, Minsk, Republic of Belarus). E-mail: office@presidium.bas-net.by.