



В.Г.Гусаков, академик ААН РБ, доктор экономических наук, профессор

Белорусский НИИ аграрной экономики

УДК 339.1:631

Рыночный ли западный рынок или основы и перспективы развития корпоративно-кооперативной организации агропромышленного производства

В статье проанализированы тенденции развития организации сельскохозяйственного производства в странах с развитой экономикой, показано усиление роли и значения кооперативно-корпоративных форм. Сделаны рекомендации для практики Беларуси, где в перспективе сельское хозяйство должно основываться на принципах кооперации и интеграции всех звеньев хозяйствования — от производства исходного сырья до его переработки и сбыта готовых продовольственных продуктов.

In the article it has been analyzed the tendencies of the agricultural structure development in the countries with developed economy, the strengthening of the role and the significance of corporative — cooperative forms. The recommendations for practical use in Belarus has been done. In near future agriculture should be based on the principles of cooperation and integration of all the elements of management: from raw material production to its processing and the sale of the finished food-stuffs.

Экономика развитых стран в последние десятилетия претерпела немалые изменения, которые почему-то не всегда пропагандируются. Рыночные индивидуальные и семейные организационные формы, структуры и экономические отношения начали уступать место корпоративным. Однако и западные идеологи капиталистической системы, и отечественные ее аналогеты по-прежнему за аксиому принимают действие свободных рыночных механизмов. Вместе с тем новые процессы все явственнее проявляют свой характер.

Рыночные отношения, как известно, базируются на ценовых механизмах, действующих под влиянием равновесия сил спроса, предложения, конкуренции. Но воспроизводственные процессы в развитых странах обеспечиваются ныне не столько регулируемыми силами рынка, сколько корпоративно-кооперативными. Например, в США до 20% сельскохозяйственной продукции поставляют на рынок крупные и крупнейшие предприятия, организованные в виде корпораций, несмотря на то, что их численность не превышает 1% общего количества ферм. Кроме того, половину сельскохозяйственной продукции страны дают так называемые фермерские и семейные корпорации, имеющие кооперативные отношения со многими агросервисными, перерабатывающими и сбытовыми фирмами и тем самым представляющие собой разветвленные объединения. И наконец, все крупные и малые сельскохозяйственные предприятия имеют широкие связи и договорные отношения со многими обслуживающими, снабженческими, сбытовыми, перерабатывающими и иными кооперативами, представляя в совокупности мощные и мощнейшие объединения. Так, фермерское хозяйство на практике может быть одно-

временно членом 10 и даже 15 кооперативных объединений. Заметим, что слово “объединение” здесь имеет сугубо номинальное значение. Кооперативные организации на западе — не строгие организационные образования, а скорее формальные и добровольные, строящиеся на договорах и контрактах. Однако заключение договора включает серьезную двухстороннюю и многостороннюю ответственность и предполагает неизбежную обязательность. В этой связи кооперативные объединения, а тем более корпорации в развитых странах вполне правомерно характеризовать как достаточно хорошо организованные формирования, имеющие структурное и экономическое завершение. Они действуют в соответствии с принципами прямой обязательности и высокой ответственности. Хотя это и не исключает добровольного и свободного выхода из их состава отдельных предприятий и подразделений и даже отраслей.

Корпорации и объединения в настоящее время диктуют и проводят свою аграрную политику, зачастую далекую от условий свободного рынка. В их составе производственно-экономические отношения заблаговременно планируются, просчитываются, организуется и отсюда оперативно регулируются. Более того, помимо оперативного управления и маркетинга, крупные фирмы реализуют функции стратегического планирования и регулирования, предусматривающие защиту участников корпорации от конъюнктуры рынка и получение общих перспективных выгод.

Это не говорит о том, что развитые страны стали отказываться от регулирующего воздействия рынка. Совсем напротив. Рынок продолжает действовать и развиваться. Но не в свободных формах, как это было прежде, а в формах организованных и цивилизованных.

В настоящее время отдельные фермеры уже редко вступают в конкурентную борьбу между собой за рынки сбыта. Все они, как правило, являются участниками кооперативных объединений и корпораций, которые заранее оговаривают все условия производства, сбыта, поставок, переработки, сервиса, реализации, взаиморасчетов и т.д. Если и вступают иногда в открытую конкурентную борьбу, то это корпорации и кооперативные объединения друг с другом. Но и здесь существует договоренность по разделу сфер влияния, рынков сбыта, территорий обслуживания, ассортименту поставок и качеству продукции, формированию цен и т.п. Кроме того, деятельность корпораций и кооперативов сильно контролирует государство, которое не позволяет как открытой и взаимоуничтожающей конкуренции, так и скрытого монополизма, действующего в ущерб потребителям.

Рыночной силой спрос и предложение выступают пока еще тогда, когда, во-первых, организуются рыночными субъектами; во-вторых, когда формируется сбалансированное соотношение «цена—количество товара»; в-третьих, когда субъекты реально независимы в принятии основных решений. Однако такая рыночная сила в условиях корпоративной и кооперативной экономики в качестве регулятора почти не действует.

Внутри корпораций и кооперативных объединений практически нет рыночных цен предложения, а существуют в основном так называемые договорные или контрактные цены, когда взаиморасчеты выполняются на основе общепризнанных ценовых соглашений и квот. Следовательно, цены рыночного равновесия здесь практически отсутствуют. Ценообразование — индивидуальное, а корпорации, производящие однотипную продукцию, договариваются о единых ценах.

Более того, корпоративное и межкорпоративное ценообразование в развитых западных странах ныне во многом схоже по методике с тем, которое практиковалось в бывшем Советском Союзе: издержки плюс некоторый заранее установленный процент прибыли. Этому способствует то, что между корпорациями и кооперативными объединениями во многих случаях существует разделение труда, а не выраженная конкуренция, как иногда представляется.

Соответствующие тенденции, связанные с развитием форм централизованной организации сельскохозяйственного и продовольственного воспроизводства, происходят не только на региональных и местных рынках, но и на общенациональном. Не случайно в США в последние десятилетия принят ряд законов, призванных обеспечить продовольственную безопасность страны, утвержден ряд государственных программ поддержки и развития сельского хозяйства, в соответствии с которыми федеральный и местные бюджеты предусматривают соответствующие средства для обеспечения их реализации, действует антимонопольное или антитрестовое законодательство, учитывающее в первую очередь общенациональные интересы, а не потребности отдельных фирм или товаропроизводителей и др. И это в стране, которая, как считается, задает тенденции развития мировой конкуренции.

Однако для того, чтобы корпорации и кооперативные объединения эффективно функционировали на рынке продукции и поддерживали необходимые объемы производства, они должны строго учитывать потребительский спрос, изучать интересы потребителей, приспосабливать номенклатуру своего производства к потребностям запросам и даже воздействовать на потребителей, приучать их к своей продукции. Для этого они вынуждены постоянно совершенствовать ассортимент и качество поставок. В итоге, и корпорации, и фермерские объединения располагают наперед не просто необходимыми объемами заказов, а выверенными поставками, с конкретизацией по потребительским предпочтениям, месту жительства потребителей и т.д. Но регулирует сбыт, поддерживает конкуренцию и контролирует качество поставок не свободный рынок, а в основном строго фиксированный спрос и государственные инспекции, а если требуется и интервенции.

Создать необходимое производство по качеству и количеству позволяют технологии. Стремление разнообразить ассортимент, сделать поставки гибкими, реализовать высококачественную продукцию, сделать производство эффективным и низкзатратным требует постоянного совершенствования технологий. В развитых странах в настоящее время наблюдается не конкуренция продукции, а конкуренция технологий. Однако контролируют целесообразность использования технологий, их приемлемость для конкретных условий опять же государственные органы. Рынок, если бы только он определял технологические новации, привел бы ныне к чрезмерной эксплуатации ресурсов, неконтролируемой интенсификации хозяйственной деятельности в ущерб экологическому равновесию, истощению природного производственного потенциала. Ничего подобного на практике не происходит. Наоборот, действуют оптимизационные модели, поддерживаются и расширяются механизмы, направленные на укрепление экологической сбалансированности. И заслуга в этом — государства.

В современной макроэкономической среде развитых стран вместо двухполюсной рыночной системы — «спрос—предложение» — существует более разветвленная, заключающая на уровне корпораций и кооперативных объединений не две, а несколько разнопорядковых целевых задач, требующих системного решения. Первая, исходная целевая задача — не спрос, как в чисто рыночной экономике, а собственные возможности. Именно потенциальные возможности определяют исход предпринимательства и бизнеса.

Вторая — производство новых технологий. При разработке и использовании новейших технологий определяется стратегия и тактика корпораций или кооперативного объединения в получении требуемых объемов продукции, формировании будущего спроса, определении потребностей своих покупателей, планировании сбыта на перспективу. Третья — возможности партнерства в корпорации или кооперативном объединении, условия занятия места и ниши уже в сложившихся системах производственных отношений и сбыта, предпосылки заключения договорных и контрактных согла-

шений. Четвертая — подготовленное и заранее определенное “добровольное волеизъявление потребителя” в покупке продукции. Пятая целевая задача — собственно производство продукции, поставки и сбыт по договорам, предпродажное обслуживание и т.д.

Подчеркнем, что настоящая новая система взаимодействия производства и потребления регулируется непосредственно не традиционной рыночной силой, а целостной системой корпоративной и кооперативной организации с активным участием государства.

Более того, корпоративно-кооперативная система во многих развитых странах организуется не в целях поддержания так называемой рыночной конкуренции и лучшего учета предпочтений потребителей (это уже вторая задача), а в целях противостояния рынку в связи с достижением своих внутренних экономических интересов. Она стремится к монопольному функционированию, а учет предпочтений потребителей допускается лишь для того, чтобы сохранить свое влияние и получить монопольные выгоды в перспективе.

Государство, правда, пытается контролировать деятельность корпораций и кооперативов, для чего используется антимонопольное законодательство, недопустить резкого проявления монополизма, поддерживать необходимую степень конкуренции. Но оно не в состоянии сделать это полностью. К тому же ему самому невыгодна жесткая конкурентная борьба товаропроизводителей, разорение фирм, резкие спады и подъемы производства. Государство заинтересовано в поддержании равновесия сбыта продукции и рыночной торговли. Поэтому правовая сторона антимонопольного или антитрестовского законодательства соблюдается лишь частично. Негласные соглашения корпораций и кооперативов, производящих родственную продукцию, продолжают действовать. Фактически они обеспечивают тем самым себе необходимую ценовую монополию. А ценовая стабильность, как известно, выгодна и государству.

Если бы это было не так, то, например, США, а еще более страны Европейского Союза не придерживались бы политики дотаций своего национального сельского хозяйства, субсидирования целевых программ развития агропромышленного производства, недопущения сильного иностранного присутствия на внутреннем рынке и выраженной конкуренции с иностранными поставщиками, квотирования экспорта-импорта сельскохозяйственной продукции. Своему нынешнему развитию западная аграрная экономика обязана прежде всего корпоративно-кооперативной системе и сильному государственному регулированию (в первую очередь субсидиям, дотациям, субвенциям и проч.). Ее создавало и поддерживало все западное общество, при непосредственной координации национальных правительств.

Корпоративно-кооперативная организация связана с концентрацией производства и централизацией сбыта. Современная крупная корпорация или кооперативное объединение, например, привносит в высокоинтенсивное производство высочайшую организацию, не имеющую ничего общего с рыночной независимостью.

Эти горизонтально и вертикально интегрированные структуры охватывают длинные технологические цепочки продвижения продукции — от получения сырья до сбыта многоассортиментного и качественного продовольствия. Высокие технологии и организация на всем пути прохождения продукции от производителей к потребителям становятся внутренней целью эффективного функционирования данных структур. Взаимодействие же между этими структурами имеет скорее информативный характер, нежели рыночный. Построение крупных компаний и фирм в АПК развитых стран соответствует системной модели, где оптимизация хозяйственной деятельности осуществляется по значительному числу параметров (информационных), и в ней почти не остается места для свободной конкуренции.

В США, например, крупнейшие агропредприятия и фирмы имеют до 2-3 тыс. га сельскохозяйственных земель и интегрируют агропромышленное производство снизу вверх и сверху вниз. Это глубоко специализированные предприятия, охватывающие сугубо им присущие виды агропромышленной деятельности, дающие максимальный эффект, где сконцентрированы мощнейшие ресурсы. Для того, чтобы достичь такого производства, одних капиталовложений самих фирм недостаточно; необходимо четкое разделение труда между корпорациями и кооперативами, требуется договоренность между ними о сферах влияния и распространения, важно общественное признание их сферы интересов.

Сфера и функции их деятельности уже не микро-, а макроэкономические. Поэтому такие корпорации и кооперативные объединения, как и сами образующие их предприятия, вполне резонно относить к макроэкономике.

Казалось бы, для аграрной экономики с ее миллионами ферм, несколько десятков и даже сотен крупнейших корпораций и кооперативов — сугубо незначительная величина. Но ныне эта “незначительная величина” — один из приоритетов в современном агропромышленном производстве Запада, заключающий последние достижения практического научно-технического прогресса. Все сверхкорпорации и объединения тесным образом взаимодействуют между собой, их стратегия и тактика согласовывается с ближайшими партнерами, что позволяет избежать организационных катастроф и невосполнимых потерь прибыли.

Надо отметить и то, что несмотря на казалось бы жесткое государственное ограничение монополистических функций, крупнейшие корпорации и кооперативы поглощают основной объем государственной помощи и поддержки в расчете на единицу конечной продукции. Это указывает на явную поддержку со стороны государства крупного и крупнейшего эффективного производства в развитых странах и подчеркивает единство государственно-корпоративной деятельности. Крупные корпоративные и кооперативные предприятия и объединения легче регулируются государством, их деятельность подконтрольна и подотчетна властным органам, в отношении их проще применить стимулирующее законодательство.

Не исключается возможность переплетения функций крупных корпораций, если их направления хозяйство-

вания близки, совпадают или дополняют друг друга. Например, откорм скота на крупнейших площадках и убой на специализированных бойнях, производство молока в кооперативных объединениях и его переработка на крупных региональных узкоспециализированных перерабатывающих предприятиях и проч. Это говорит о том, что корпорации и кооперативы и тем более входящие в их состав более мелкие предприятия и структуры обладают весьма разветвленными "корневыми системами" и проникают друг в друга. Массовые потоки высококачественной продукции могут генерироваться только посредством согласования интересов и объединения усилий крупных и крупнейших корпораций. В настоящее время они нередко представляют собой макроэкономическое единство в производственно-техническом, технологическом, организационном и экономическом аспектах, создающее не только внутренний (для себя), но и внешний (для страны) имидж.

Деятельность немногочисленных сверхкорпораций и крупнейших кооперативных объединений безальтернативна: надо договариваться и приспосабливаться друг к другу по всем значащим производственно-экономическим и сбытовым критериям, согласовывать не только объемы поставок и уровни цен, но и планы производства. И вместе приспосабливаться в этом к совокупности конечных потребителей, и приучать последних к своим условиям. Объективные количественные производственно-экономические зависимости при этом очевидны. За десятки лет крупнейшие производственно-сбытовые структуры научились избегать экономических катастроф путем согласования основных направлений хозяйствования по всей технологической цепи продвижения продукции, учитывая к тому же преимущества государственного регулирования и стимулирования экономики. Да и государство недопускает потерь и убытков товаропроизводителей от форс-мажорных обстоятельств и готово компенсировать корпорациям и кооперативам потери от непредвиденных обстоятельств.

Система крупнейших корпораций и кооперативных сообществ в аграрной сфере в развитых странах исторически конструировалась как своеобразный негосударственный, но необходимый государству конгломерат относительно небольшого количества хозяйственных центров, как экономическая, организационная, производственная и технологическая их целостность, определяющая прогресс агропромышленного развития. Принадлежность каждой крупной агропромышленной организации (или любой другой масштабной неформальной интегрированной общности) к корпоративной транснациональной общности в рамках государства в качестве ее звена для экономического имиджа такой структуры в настоящее время является приоритетной. Сверхкорпорации, не уходя от капитализма, приобретают все большую экономическую самостоятельность, равно как и заинтересованность в функционировании аналогичных себе структур, создавая систему национальной аграрной экономики. Они действуют не только согласованно, в системе, но и регулируются государством при помощи единых механизмов. Их тесной интеграции спо-

собствует ряд факторов объективного и субъективного порядка и прежде всего использование балансовых методов хозяйствования, моделей межотраслевого корпоративного планирования и целевого государственного регулирования.

Некоторые исследователи основ крупной западной экономики полагают, например, что формирование национальной хозяйственно-экономической общности в ряде развитых стран означает складывание макроэкономической собственности государства из множества самостоятельных корпоративных и кооперативных объединений (1, стр.78). С этим, конечно, нельзя не согласиться, поскольку совокупная национальная экономика такого реального сектора как агропромышленный состоит из видимых экономик хозяйственных субъектов и объектов всех типов и видов, а также невидимых на первый взгляд экономических связей и отношений действующих структур, но тем не менее оказывающих определяющее влияние на состояние и перспективы развития общеэкономической системы. Но несмотря на то, что национальное агропромышленное производство разделено на множество отдельных семейных и корпоративных производств, интегрирует его корпоративная и кооперативная организация при непосредственной поддержке государства. Следовательно, и вся собственность аграрного сектора состоит и делится на эти организационные образования и развивается в зависимости от эффективности внутренних и межкорпоративных и межкооперативных связей.

Конечно, если бы эти отношения приобрели видимые правовые формы, все было бы предельно ясно. Но корпорации и объединения не любят декларировать свои внутренние и внешние отношения, а тем более эффективность хозяйствования. Напротив, они всячески поддерживают мифологию рыночного неолиберализма, конкурентной состязательности, автономизации и эффективности многообразных хозяйственных структур. Факты же часто говорят об обратном. Развиваются тенденции взаимопереплетения компаний, наблюдаются частые примеры поглощения мелких корпораций и ферм крупными, расширяются экономические границы деятельности совместных фирм, множатся дочерние структуры при общем регулятивном воздействии центральных офисов и государства. Это позволяет им присваивать не только свои вновь созданные стоимости, но и значительную долю потенциала всего агропромышленного комплекса. В настоящее время правомерно говорить о корпоративной прибыли, которая всегда превышает сумму доходов входящих в объединение предприятий и ферм.

Отказаться корпорациям и кооперативным объединениям от дополнительного эффекта в виде экономии ресурсов и наращивания капитала уже нельзя. Они стали по сути хозяйственными структурами государства. Кроме того, дополнительная прибыль завораживает и вызывает прямой интерес расширения хозяйственной деятельности. Корпоративная и кооперативная собственность порождает централизованные структуры управления и планирования, обслуживающие их насущные интересы. В этом заключается во

многим и успех борьбы в развитых странах с инфляцией. Так, эффективность западной антиинфляционной политики в немалой мере опирается на макроэкономическую собственность корпораций и крупных кооперативных объединений, а также их стоимостные и ценовые механизмы, контролируемые государством. Для большинства крупных агропромышленных компаний завышение продажных цен — это подрыв своих же интересов в перспективе.

Сказанное не является чем-то неизведанным. Видные западные экономисты, такие как Дж. К. Гелбрейт, еще 3–4 десятилетия назад разрабатывали идею превращения тогдашнего капитализма в строй крупных корпораций, руководимый элитой. В отечественной экономической литературе того времени также были исследованы тенденции аналогичного процесса — от монополистической стадии капитализма и корпоративной и далее к государственно-корпоративной. В этом уже тогда просматривалась модель будущего интегрированного хозяйства, быстрого развития вертикальной и горизонтальной внутриотраслевой и межотраслевой кооперации капитала, собственности и доходов.

В данной связи есть все основания утверждать, что нынешние, казалось бы, самостоятельные в правовом отношении агропромышленные корпорации и кооперативные объединения, действующие автономно от государства, составляют экономическую общность, присваивающую национальную агроэкономику и обеспечивающую ее расширенное воспроизводство, в чем насущно заинтересовано государство. Уменьшается количество традиционных небольших автономных ферм, увеличиваются размеры сельскохозяйственных предприятий, владельцами фермерских предприятий становятся не индивидуальные собственники, а ассоциированные товаропроизводители и управленческие структуры, усиливается концентрация капитала и прежде всего в высокие технологии, способствующие росту интенсивности и эффективности хозяйствования. Преодолевается независимость сверхкорпораций и кооперативов, развивается их общая интегрированная собственность в тесном взаимодействии с государством.

Исходя из этого можно предположить, что и в перспективе будет происходить, во-первых, расширение масштабов корпоративно-кооперативной деятельности с охватом все новых и новых направлений и видов хозяйствования; во-вторых, выраженное и законодательно признанное становление интегрированной макроэкономической агроэкономики на базе корпоративной и кооперативной собственности и системы связанных с ней внутренних и внешних вертикальных и горизонтальных отношений под непосредственным воздействием государства, а во многих случаях будет наблюдаться прямое государственно-корпоративное (кооперативное) регулирование и хозяйствование; в-третьих, передача государству, как обслуживающему звену интересов сверхкорпораций и кооперативных объединений, необходимой полноты регулирующих и стимулирующих хозяйственно-предпринимательскую деятельность функций.

Эволюционное развитие агропромышленной экономики развитых стран, бесспорно, должно привести к ста-

новлению в национальном масштабе общей макроэкономической собственности корпораций, крупнейших кооперативных объединений и государства и образованию мощного и управляемого в централизованном порядке государственно-корпоративного (кооперативного) капитала. Этому есть явное подтверждение. Не только в США, но и в странах Европейского Союза государство заинтересовано и дальше прямо и косвенно участвовать в регулировании и стимулировании хозяйственной деятельности товаропроизводителей и их крупных корпоративных и кооперативных объединений, дотировать и субсидировать производство, а значит, участвовать в формировании и развитии интегрированного капитала.

Теперь, что касается состояния и перспектив белорусской агроэкономики.

Современные тенденции в аграрной реформе Беларуси — прямо противоположные процессам в развитых западных странах. Происходит отрицание кооперативной организации производства и сбыта, разрушение прежних разветвленных экономических отношений. На их месте наблюдается формирование автономных самохозяйствующих предприятий с элементами частной собственности.

Сельскохозяйственным предприятиям в нынешних условиях приходится самостоятельно решать вопросы не только производства продукции, но и ее сбыта, а также обеспечения себя ресурсами. Но при отсутствии прав полной собственности на средства производства и продукцию они слабо заинтересованы в эффективном хозяйствовании. Наблюдается быстрая деградация и разрушение агропромышленного производства, построенного на административно-централизованных принципах, деиндустриализация экономики.

Возможно, в этом есть смысл, поскольку административная система является во многом искусственной. Она нежизненна в условиях конкурентного самохозяйствования. При ослаблении централизованного воздействия, а тем более при сокращении централизованной ресурсной поддержки, она быстро разрушается. Но разрушается, чтобы возродиться на новых началах, на принципах частной заинтересованности и добровольного волеизъявления товаропроизводителей. Трудовые коллективы стремятся ныне к независимости, самостоятельности и автономии для того, чтобы иметь самостоятельность, полные права и возможность переобъединиться в новые крупные предприятия и кооперативные организации на частной кооперативно-интеграционной основе.

Это один путь, путь так называемого разъединения во имя последующего объединения, или отказа от административной организации и принятия частной кооперативной системы.

Но возможен и другой более простой и менее разрушительный путь. Современные колхозы и совхозы Беларуси, а также межхозяйственные кооперативные объединения по своей организационной структуре близки к корпоративным формированиям развитых западных стран. А если рассматривать агрофирмы и агрокомбинаты, то они почти аналогичны по структурному устройству и функциям западным партнерам, оценивая продвижение продукции по всей технологи-

ческой цепи от производства сырья до получения и сбыта готового продовольствия. Различаются такие отечественные и иностранные агропромышленные структуры в основном лишь системой централизованного управления. На западе централизованное управление и регулирование осуществляются исключительно с помощью экономических и правовых механизмов, предоставляя предприятиям и объединениям возможность самохозяйствования и добровольного выбора форм организации, сотрудничества, взаимодействия и связей. Внешнее административное вмешательство в деятельность хозяйствующих субъектов недопустимо, кроме как по закону и при неизбежной при этом прямой законодательной ответственности.

В Беларуси централизованное регулирование агропромышленного производства осуществляется по-прежнему преимущественно административными методами в сочетании с экономическими, не во всем признанными законодательно. Поэтому, чтобы перейти по-настоящему к корпоративно-кооперативному сельскохозяйственному производству, необходимо отказаться от административной методологии в пользу экономических и правовых регуляторов, предоставить товаропроизводителям полные экономические права самохозяйствования и свободного выбора форм организации, кооперации и интеграции на частной основе исходя из экономических интересов непосредственно товаропроизводителей и хозяйствующих структур. То есть государству следует уйти от административного регулирования сельского хозяйства и перейти на экономическое и законодательное.

Если бы государство решилось на такую организацию агропромышленного производства, то это был бы значительный прогресс в организации экономики. Для такого решения необходима прежде всего политическая воля и готовность государства. Но это, как показывает практика, дается как раз труднее всего.

Вместе с тем преобразование нынешних централизованно организованных колхозов и совхозов, агрофирм и различных кооперативных объединений в самоорганизующиеся и самохозяйствующие кооперативные и интеграционные формирования, наряду с кажущейся простотой, таит в себе и две возможные, но невидимые внешне опасности. Первая состоит в том, что в отличие от Запада, где крупные корпоративные структуры и кооперативные организации возникли эволюционно, в ходе длительного и постепенного совершенствования рыночных экономических отношений, как реакция на защиту от конъюнктуры свободного рынка и поиск альтернатив стабильности и устойчивости экономического развития, в Беларуси такой большой практики эволюционного самохозяйствования товаропроизводителей в условиях рынка пока нет. Страна переживает лишь первые робкие шаги рыночного развития, где государство

не только не пытается предоставить сельским товаропроизводителям законодательные основы рыночного самохозяйствования, но стремится еще больше централизовать функции регулирования агропромышленного производства на административной основе. Отсюда преобразование государственного административного управления сельским хозяйством в корпоративное самими предприятиями и товаропроизводителями становится весьма сложным, если невозможным. Этим объясняется и стремление предприятий и трудовых коллективов уйти от текущей административной опеки со стороны государства, реорганизовать традиционные колхозы и совхозы и их объединения на рыночной основе, создать на их месте автономные частные хозяйственные структуры, приобрести правовую и экономическую самостоятельность и затем переобъединиться в новые независимые кооперативно-интеграционные предприятия и создать добровольные кооперативные и интеграционные объединения на частной основе.

Видимо, смысл в рыночном реформировании нынешних предприятий и систем управления агропромышленного комплекса есть. Он заставляет приобрести необходимый опыт и встать на путь эволюционного развития. Быстрые административные решения и реформы — всегда слабопродуманные, таящие серьезные просчеты, а посему слабовоспринимаемые крестьянским населением. Устойчивы лишь естественные образования, сформированные под влиянием объективных обстоятельств.

К тому же историческая практика почти всегда свидетельствует о дурном исполнении административных распоряжений. В этом заключается вторая возможная опасность быстрых преобразований в сельском хозяйстве посредством административных приемов. Большого экономического интереса полного и своевременно исполнения административных распоряжений у сельских товаропроизводителей практически не бывает.

Вместе с тем, так или иначе, но стратегический путь перспективного развития агропромышленного производства как развитых западных стран, так и Беларуси един. Это путь сельскохозяйственной кооперации и агропромышленной интеграции, создания эффективных кооперативных и корпоративных объединений на частной основе и при высокой прямой заинтересованности товаропроизводителей и предприятий, а также сильной государственной поддержке приоритетных направлений хозяйствования и использования производительных, ресурсосберегающих и постоянно возобновляющихся высоких технологий.

Литература

В. Корняков. Государственно-корпоративное направление развитой экономики // — Экономист. — 2000. — № 5. — С. 74-80.