

И.П.Воробьев, доктор экономических наук
Белорусский НИИ аграрной экономики
А.Т.Глаз, аспирант
Могилевский облисполком
УДК 631.145

Совершенствование хозяйственного механизма АПК

В публикуемой статье автор, на основе зарубежного и богатого отечественного опыта, на конкретных примерах с использованием цифрового материала, обосновывает свое видение проблемы совершенствования хозяйственного механизма АПК.

Материал представляет практическую значимость для Беларуси и будет полезен руководителям и специалистам хозяйств, районов, областей, а также Министерства сельского хозяйства и экономики, других ведомств, занимающихся данной проблемой.

Хозяйственный механизм понимается как система экономических рычагов и методов, призванная обеспечить соответствие производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил. Среди них важнейшими являются: планирование, ценообразование, оплата труда, финансово-кредитные отношения на стадиях производства, обмена и потребления материальных благ, управление. Исходя из сложившейся ситуации, важно обосновать, применительно к конкретным условиям Беларуси, целесообразные варианты решений указанных составных частей проблемы.

Центральное звено хозяйственного механизма — планирование. В настоящее время ни одна цивилизованная страна мира не обходится без механизма государственного регулирования экономики. Возьмем, например, Францию, которая имеет длительную историю и отличается разнообразием экономических и финансовых инструментов. Среди них особенно заметны: стратегическое планирование, поощрение конкуренции, управление делами, контроль за оплатой труда и налогообложение предприятий и фирм. Французская система планирования — своеобразный продукт рыночной экономики. В своем развитии она прошла ряд этапов. А начало относится к послевоенному периоду, для которого характерно было сильное вмешательство в экономику органов управления. Так, первый французский план, принятый в 1945 г., определял объем производства стали в тоннах, электроэнергии в киловаттах, устанавливал цены на все изделия и систему контроля за ними, обменный курс франка.

В конце 60-х годов в ряде развитых государств был осуществлен переход к индикативному планированию, позволяющему на демократической основе координировать позиции государства и частного бизнеса. Индикативный подход содержит ограниченное число обязательных заданий, носит направляющий рекоменда-

In the article on the basis of the rich foreign and home experience and using the factual examples and numbers' data the author has grounded his own understanding of the problems of the perfecting of the economic mechanism of the Agro-Industrial Complex (AIC).

This article is practically significant for Belarus and may be used by managers and leading specialists of the agricultural enterprises, regions, other departments in the agricultural sphere of our republic.

тельный характер, являясь по сути сводом мнений различных государственных институтов и неправительственных организаций.

Такой подход к планированию сильно отличается от того, который применялся в прошлом в СССР, для которого был характерен крайний централизм, превращавший планирование в тормоз социально-экономического роста.

Его отзвуки ощущаются и поныне. Еще и теперь основное звено хозяйствования — товаропроизводители или предприятия АПК — зачастую выступают не как правомочные субъекты планового управления, а только как объекты, получающие административные задания — директивы, обязательные к исполнению. Никто при таком положении не может полно реализовать свое право хозяина производства.

Однако нельзя не заметить и другую крайность. Это — отказ от всякого планирования вообще. Сторонники данной концепции в Беларуси не учитывают нынешней повсеместной разбалансированности продовольственного рынка. Отказ в сложившейся ситуации от планирования (хотя бы основных видов сельскохозяйственной продукции) и регулирования поставок со стороны государства может привести еще к большей нехватке многих продовольственных товаров. Поэтому на данном этапе требуется постепенность и поэтапность замены жесткой централизованной системы планирования на более демократическую и приемлемую для сельского хозяйства, которая предполагала бы реальное участие трудовых коллективов и товаропроизводителей в разработке планов и в организации их выполнения.

В связи с тем, что в настоящее время товаропроизводители осуществляют поставки сельскохозяйственной продукции на основе заранее заключенных договоров с заготовителями (перерабатывающими) и другими предприятиями, возникает вопрос, что брать за основу планирования объемов реализации продукции: уровень сбыта,

имеющийся производственный потенциал или объемы, обеспечивающие получение требуемых средств для осуществления расширенного воспроизводства? Однозначно ответить на этот вопрос нельзя. Необходим всесторонний учет всех перечисленных элементов. К тому же не следует забывать о той части продукции, которая остается для внутрисельскохозяйственного потребления и используется по собственному усмотрению.

В настоящее время распространилось мнение о неправомерности планирования от достигнутого уровня. С таким суждением вряд ли можно полностью согласиться. Достигнутые объемы производства и реализации (переработки) сельскохозяйственной продукции характеризуют: во-первых, уровень хозяйствования (способность руководителей и специалистов эффективно вести производство); во-вторых, степень использования производственного потенциала. В то же время сравнение показателей (объемных, качественных) в экономически лучших, худших и средних предприятиях при прочих равных условиях указывает на потенциально возможные объемы производства или реализации продукции в данный период времени, при данных ресурсах.

В этой связи, прежде чем заключить договор на поставку (реализацию), заготовительная организация (предприятие) должна располагать объективными данными о производстве и реализации продукции на предприятии, с которым предполагается контракт, как минимум за последние пять-десять лет и даже более. Располагая такой информацией, к примеру, перерабатывающее предприятие будет знать, сколько ему может поступить сырья для переработки. Это во-первых. Во-вторых, при определении рациональных объемов реализации продукции важно знать, как используется производственный потенциал, какова его отдача. Поэтому при заключении договора заготовительная организация, финансовые и другие государственные органы, располагая реальными данными об имеющихся возможностях товаропроизводителей в увеличении производства, вправе потребовать лучшего использования ресурсов и даже установить финансовый контроль за деятельностью того или другого предприятия (товаропроизводителя), независимо от формы собственности. И, в-третьих, при определении требуемых объемов реализации продукции важно знать, какую прибыль необходимо получить, чтобы обеспечить стабильную работу и самофинансирование.

Принято считать, что средняя совокупная рентабельность сельскохозяйственного производства для самофинансирования должна быть на уровне 40-45%. Но данная величина не постоянная и зависит от целого ряда условий: объемов производства и реализации продукции, достигнутого уровня затрат на них, качественных параметров, глубины переработки сырья, состояния материально-технической базы и темпов ее обновления, задолженности по кредитам и ссудам, развития социальной сферы и других. Стало быть, критериями установления плановых объемов производства и реализации продукции должны выступать: достигнутый уровень реализации продукции, степень использования имеющегося производственного потенциала

и прибыль, необходимая для работы в условиях рыночных отношений (самофинансирование).

Сырье, которое не может быть своевременно сбыто и переработано, должно использоваться по усмотрению самих товаропроизводителей: перерабатываться собственными силами, реализовываться на местных рынках, в фирменных магазинах, заготавливаться системой потребительской кооперации, обмениваться по бартеру и так далее.

Нельзя допускать, чтобы при сохраняющемся дефиците продовольствия и других товаров народного потребления сельскохозяйственное сырье подвергалось порче, гибло или продавалось за бесценок. Рынок предполагает высокую компетентность принимаемых решений, предприимчивость, конкуренцию, расчет, прежде всего, на свои собственные силы и возможности и на этой основе осуществление расширенного воспроизводства.

Предполагаемый методический подход применим к любой форме хозяйствования и собственности. Он необходим для планирования и координации не только на уровне непосредственных товаропроизводителей, но и на уровне районов и областей.

В условиях многообразия форм собственности и хозяйствования, конкуренции важно достичь такого состояния, при котором каждая хозяйствующая структура заняла бы свое место в продовольственном балансе и стабильно с отдачей работала.

При планировании производства и сбыта сельскохозяйственной продукции, требуемой для обеспечения внутрисельскохозяйственных потребностей и создания необходимых экспортных и страховых резервов, следует учесть возможные объемы сельскохозяйственной продукции, которые могут быть произведены, переработаны и сохранены в личных подсобных хозяйствах сельского и городского населения, подсобных хозяйствах несельскохозяйственных предприятий, фермерских хозяйствах и др. Исходя из полученных данных по объемам и ассортименту, целесообразно планировать поступление недостающего количества продукции из хозяйственных структур, базирующихся на государственных, коллективных формах собственности, а лишь затем рассчитывать завоз необходимого количества продукции.

Такой методический подход позволит каждому типу хозяйств занять определенное место в производстве широкого ассортимента продуктов питания. При этом крупные хозяйствующие субъекты, организованные на базе колхозов (совхозов), можно будет ориентировать не только на внутренний, но и по большинству видов продовольствия на внешний рынок, так как в них лучше решаются вопросы специализации и рациональной концентрации производства, внедрения передовых систем животноводства и растениеводства и тем самым получения более эффективных результатов хозяйствования. ЛПХ же селян и горожан, крестьянские (фермерские) хозяйства и другие мелкие хозяйственные структуры, которые характеризуются более низким уровнем товарности, необходимо ориентировать, главным образом, на внутренний рынок потребления, поскольку им свойственно активное реагирование на складывающуюся конъюнктуру местного про-

довольственного рынка. Такой подход даст возможность избежать жесткой конкуренции и перепроизводства определенных видов продукции и при соответствующей взаимной информации оказывать влияние на улучшение продовольственного обеспечения.

Важно использовать составляемый таким методом перспективный план производства и сбыта для определения потребности в перерабатывающих мощностях.

Попытка попасть в рынок, имея груз монопольных предприятий и административно управляемой системы распределения, оказалась неудачной. Более того, такой непродуманный маневр отбросил аграрную экономику страны далеко назад. Были явно преувеличены недостатки плановой экономики и переоценены возможности рыночной. А главное — в высшем руководстве не смогли спрогнозировать развитие событий с учетом сложившейся базы возможностей, условий и менталитета работников всех уровней хозяйствования.

По-видимому, дело в том, что еще не приобретены навыки рационального сочетания государственных и рыночных начал. В этой связи представляется несправедливым мнение, будто бы для формирования емкого и сбалансированного рынка сельскохозяйственной продукции с относительно устойчивыми ценами следует полностью отказаться от госзаказа. Наука и практика свидетельствуют об обратном. До полной стабилизации продовольственного обеспечения населения госзаказ должен сохраняться, базироваться на научно обоснованных нормах потребления. Он может состоять из двух частей: производство и заготовка тех видов продовольствия, для которых в республике имеются соответствующие природно-экономические условия, и закуп продовольствия, для которого в стране нет соответствующих условий (природных, экономических и так далее). При этом государство должно взять на себя обязательство под доводимый госзаказ поставлять материально-технические средства, практиковать предоплату, осуществлять льготное кредитование и не отдавать это на откуп спекулятивно-коммерческим структурам в виде акционерных банков. Производство продовольствия сверх госзаказа при необходимости должно финансироваться промышленными предприятиями, коммерческими и другими структурами. Но отказаться ныне от госзаказа — значит бросить многие районы, а то и области в стихию рыночных отношений, без гарантий снабжения населения хотя бы основными продуктами питания по стабильным ценам.

Вряд ли можно надеяться, что отказ от практики установления товаропроизводителям прямого директивного госзаказа будет способствовать быстрому формированию емкого и сбалансированного рынка, стабилизирует цены. Другое дело, как его формировать. Вне сомнения, в формировании как внутреннего, так и внешнего продовольственного рынка могут и должны участвовать все действующие формы хозяйствования, базирующиеся на частной, коллективной, государственной, смешанной и других формах собственности. При этом следует исходить из требования, что переход к рыночным отношениям предполагает наполнение продовольственного рынка продуктами высокого качества,

повышение платежеспособного спроса населения и предприятий, конкуренцию, приемлемые цены, объективную и своевременную рекламу.

Цена — своего рода сердце экономики. Если на протяжении многих лет применительно к экономике говорили о необходимости оздоровления, то понятно, что сердце билось "плохо". Особенно это ощущалось и ощущается теперь в агропромышленном комплексе, в частности в сельскохозяйственном производстве, где закупочные цены, особенно на животноводческую продукцию, не покрывают затрат на ее производство. Но если раньше убыточные отрасли дотировались со стороны государства и тем самым поддерживался паритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, то с переходом на рыночные отношения сельскохозяйственные предприятия попадают в весьма сложные экономические условия.

Исходя из постулата, что в условиях рынка цены должны быть свободными и складываться под влиянием спроса и предложения, с ними начали обращаться не как с категорией, которая в любом случае и при любой системе должна базироваться на общественно необходимых затратах, хотя бы при среднем уровне производства, а как с инструментом, который должен покрыть любой уровень бесхозяйственности и самые высокие издержки производства и обращения. В результате цены на продукцию предприятий-монополистов (промышленные, строительные, энергоресурсы и др.) подскочили за короткое время в сотни и тысячи раз. В то же время цены на сельскохозяйственную продукцию по большинству видов, в связи с низкой заработной платой и социальной незащищенностью подавляющей части населения, сдерживаются и не покрывают затрат на ее производство. В итоге оказался нарушенным паритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. Более того, образовался диспаритет цен на основные виды сельскохозяйственной продукции. Так, если по зерну закупочные цены приблизились к мировому уровню, то на молоко, мясо и другие виды значительно отстают. И как результат — сокращается поголовье сельскохозяйственных животных, уменьшается производство и потребление мяса, молока и продуктов их переработки.

Как высокие, так и низкие закупочные цены, не базирующиеся на общественно необходимых затратах, одинаково приводят к снижению объемов и качества продукции. При недостатке товаров и услуг поправить финансовое положение возможно за счет повышения цен, что и наблюдается в реальной жизни, а это, в свою очередь, усугубляет положение на потребительском рынке, снижает платежеспособный спрос населения и предприятий. Однако сторонники радикальных экономических реформ считают, что на начальном этапе перехода к рынку необходимо отказаться от прямого государственного воздействия на уровень цен в сельском хозяйстве. Ошибочность данной концепции очевидна и базируется она, главным образом, на опыте зарубежных государств, которые уже не один десяток лет действуют в рыночных условиях и в которых давно решена продовольственная проблема, а рыночный

хозяйственный механизм совершенствовался много лет. В Беларуси же, наоборот, разбалансирован не только продовольственный рынок, но разрушены и разорваны хозяйственные связи. В сложившейся ситуации уповать только на то, что спрос и предложение стабилизируют цены и на этой основе активизируется производство — значит впадать в иллюзию, выдавать желаемое за действительное. Без регулирующей роли государства в начале исторически длительного пути перехода к рыночным отношениям не обойтись.

Государственное регулирование цен, начавшееся, например, в США в 20-30-х годах, не было случайным. Оно было вызвано необходимостью качественной реорганизации рынка и стало важным этапом становления современной рыночной системы, сочетающей в себе черты биржевой и внебиржевой организации. Основными формами регулирования цен, которые применялись первоначально в США, были паритетные цены, гарантированные цены, система ценовых комитетов. В Великобритании, Канаде и Швеции применялась система фиксированных цен.

Таким образом, во всех развитых странах политика государства в области строительства и регулирования рынка была направлена на защиту производителя и потребителя и на ограничение "аппетитов" посредников.

До полного насыщения продовольственного рынка закупочные цены на основные виды сельскохозяйственной продукции (зерно, мясо, молоко) целесообразно устанавливать по принципу равной отраслевой заинтересованности. При этом они должны обеспечивать при сложившемся среднем уровне производства по экономической зоне рентабельность как минимум 8-10%.

В настоящее время многие отечественные ученые, практики систему цен предлагают дифференцировать с учетом спроса на те или другие товары, работы или услуги. В рыночных условиях это важно. Применительно же к экономической ситуации, сложившейся в Беларуси, полностью согласиться с данными предложениями преждевременно. Требуется учитывать не спрос вообще, а платежеспособный спрос населения и предприятий, который является двигателем производства, а он, как показывают исследования, снижается. В 1999 г. минимальный потребительский бюджет (в расчете на душу населения в месяц) составлял 16813,7 тыс. руб., а прожиточный минимум (в расчете на душу населения в месяц) был принят на уровне 11041,5 тыс. руб. Результаты исследований показали, что 79,2% населения располагали доходами ниже минимального потребительского бюджета и 46,7% — ниже прожиточного минимума. Ясно, что в этой ситуации преобладающая часть населения озабочена стремлением выжить, оставляя на будущее удовлетворение других потребностей.

В структуре потребительских расходов в 1999 г. удельный вес продуктов питания у горожан был 59,9%, селян — 57,9%. По сравнению с 1998 г. увеличение составило 2,5 и 3,5 пункта соответственно.

Цены на потребительские товары первой необходимости должны иметь четко установленную верхнюю границу. Еще четыре века назад в России при сильном недороде устанавливалась казенная цена на хлеб.

Якобинское правительство Франции в конце XVIII века утвердило "хлебный максимум". Цены не могут расти выше назначенной цены. В послевоенной ФРГ были приняты социально-приемлемые цены на хлеб, обувь и товары рядового качества, на жилье. Ни одно серьезное правительство мира в условиях кризиса или катастрофы не оставляло доходы населения без внимания и не устанавливало минимальный прожиточный минимум на уровне выживания. С другой стороны, всегда определялся прямо или косвенно максимальный допустимый уровень доходов граждан.

Следует установить и жесткий контроль государства над соотношением доходов богатых и бедных слоев населения, в то же время избегая уравнительности, которая пагубно влияет на рост производительности труда и трудовой активности. "Если использовать, — отмечает Можина М., — в качестве статистических характеристик дифференциации заработной платы децильные коэффициенты, определяющие соотношения между заработками, составляющими 10% самых высокооплачиваемых и 10% низкооплачиваемых работников, можно увидеть, что эти показатели обладают большой устойчивостью, отклоняясь на десятки доли от трех раз (2,8 — в Швеции, Великобритании, 3,3 — в США). В итоге в соотношении средних доходов 10% самых богатых и 10% самых бедных положены объективные общечеловеческие законы. Так, в Германии и Великобритании коэффициент дифференциации между указанными группами равен 6,8, Швеции — 5,9, Франции — 12, Испании — 11,9, США — 15,9"¹.

У нас же, как нетрудно заметить, соотношение между данными группами разнится в десятки, а то и сотни раз.

Среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства пока остается самой низкой в сравнении с другими отраслями народного хозяйства. В 1999 г. она составила 11148,1 руб., в то время как в банковской деятельности — 41983,9 руб., или выше в 3,8 раза. Даже средняя по народному хозяйству была выше в 2,1 раза. Правомерен вопрос. Чем лучше работники банков остальных граждан Беларуси?

Вряд ли сложившаяся ситуация ориентирует работников сферы финансов, кредита и страхования на укоренный вывод базовых отраслей народнохозяйственного комплекса из сложного экономического положения. А ведь финансы, финансово-кредитные отношения являются кровеносной системой экономики, а банки в данной системе выступают в роли активизаторов производства. Пока процентные кредитные ставки будут выше рентабельности производства, хотя бы на среднерайонном или среднеобластном уровнях, существенных инвестиций и оживления производства в АПК ожидать не следует. Будет постоянный перелив капитала из сферы производства в торговлю. В целях активизации сельскохозяйственного производства кредитные ставки требуется снизить до 5-6% годовых. Во избежание негативного действия инфляционных процессов на работу банков необходимо применять индекса-

¹ Можина М. Анализ дифференциации доходов населения. // Экономист, 1995, № 1. — С. 33-34.

цию на уровень роста потребительских цен на товары, работы, услуги, под которые были взяты кредиты, на период их возвращения.

Предположим, сельскохозяйственное предприятие берет в банке кредит под 5-6% годовых на покупку трактора, который, скажем, условно стоит 200 тыс. руб. На период возвращения кредита трактор той же модификации уже стоит 300 тыс. руб. В этом случае предприятие станет платить банку не 200, а 300 тыс., годовые ставки за пользование кредитом также будут исчисляться из этой же суммы. Такой подход будет побуждать субъекты хозяйствования на быстрейший возврат кредитов, банки — вкладывать деньги в производство. Это известно мировой практике и может быть вполне применимо в Беларуси.

Согласно Декрету Президента РБ от 13 июня 1999 г. № 27 “О введении единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции” разработаны “Методические указания о порядке исчисления и уплаты единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции”. По данной методике ставка единого налога устанавливается в размере 5% от валовой выручки. Выходит, чем лучше работает сельский товаропроизводитель, тем больше он должен платить налогов. То есть и новая система налогообложения содержит основные пороки старой, базируется не на размерах и качестве сельскохозяйственных угодий, а на объемах реализованной продукции. Не учитывает природные условия, ставит товаропроизводителей в неравные условия хозяйствования, не ориентирует на противозатратный метод ведения производства. Считаем, в сельском хозяйстве должен быть один вид налога — налог на землю с учетом качества и размеров сельскохозяйственных угодий.

Такая методика имеется. Она проста и понятна любому, занимающемуся сельским хозяйством, учитывает интересы государства и ставит разные субъекты хозяйствования в равные условия ведения производства. Суть ее в следующем. Расчетный показатель налога по району делится на общее количество балло-гектаров, что в итоге дает норматив на 1 балло-гектар. Затем полученный нормативный результат умножаем на число балло-гектаров по хозяйству и получаем требуемую величину налога. Наложение данной методики, например, на хозяйства Оршанского района по фактическому уровню уплаты налогов в 1998 г. выявило существенные различия в их размерах на 1 балло-гектар. Если в совхозе “Устье” на 1 балло-гектар величина налога составила 29196 руб. (при качестве сельскохозяйственных угодий 27,9 балла), то в совхозе “Ударник” — лишь 2980 руб., в колхозе “Новая заря” — 2625, им. Дзержинского — 1693 руб., а им. Ленина, имеющем качество сельскохозяйственных угодий 33,4 балла, величина налога составила 1514 руб. и т.д. К тому же, в расчет не брались налоги, уплаченные коллективами предприятий “Заднепровский”, “Юбилейный”, “Тепличный”, как нетипичными по размерам закрепленных сельскохозяйственных угодий.

Результаты научных исследований указывают на актуальную необходимость ускоренного перехода на предлагаемую методику исчисления налога в сельском хозяйстве, что послужит хорошей предпосылкой эф-

фективного использования главного средства производства в аграрном секторе, сохранения и приумножения продуктивных качеств земли.

Внедрению данной методики неизменно будут препятствовать чиновники налоговой службы, которая при ее реализации на практике повлечет существенное сокращение численности налогового аппарата особенно в сельских районах.

Еще об одной важной составной части хозяйственного механизма — **управлении**.

До сих пор, применительно к рыночной экономике, не разработана научно обоснованная концепция развития механизма управления АПК как единой социально-экономической и организационно-технологической системы, основу которой составляли бы экономические законы, сущностные базисные отношения, а не вторичные, надстроенные факторы, чаще всего не связанные с интересами людей, их экономическими отношениями в процессе производства.

В течение многих лет, в том числе в годы перестройки и реформ, реорганизация системы управления приобретала перманентный характер. Причем каждая следующая проводилась именно тогда, когда предыдущая выходила на стадию стабилизации, когда связи приобретали более или менее устойчивый характер и руководящие работники и специалисты всех уровней начинали работать. Эти и другие негативные действия властных структур и определили нынешний кризис в управлении АПК.

Необходим иной подход к формированию системы управления АПК на всех уровнях, обеспечивающий на деле хозяйское отношение каждого работника к использованию факторов производства, имеющихся ресурсов, всего научно-технического и кадрового потенциала, и в то же время аппарат управления должен быть материально зависим от конечных результатов производства.

Один из существенных факторов повышения эффективности производства и управления заключается в превращении работников в совладельцев средств производства. Именно как совладельцы собственности все управленцы станут иметь права полной ответственности за принимаемые решения на том уровне, на котором реализуются непосредственные отношения собственности. Этим и определяется широкое развитие самоуправления. Никто никого не будет вовлекать в управление — это естественное право совладельцев собственности.

Важное значение при формировании эффективной системы управления имеет учет интересов работников, раскрытие их творческого потенциала. В условиях реформирования отношений и форм собственности интересы работников проявляются как по горизонтали, так и по вертикали, которые сложно взаимодействуют и противоречиво развиваются. В этом случае задача системы управления сводится к гармонизации действий всех хозяйствующих субъектов. Интересен в этом отношении опыт США.

Созданию благоприятных условий хозяйствования для фермеров подчинено управление сельским хозяйством США всех уровней. Работники аппарата управ-

ления обеспечивают фермеров информацией, необходимой для принятия оптимальных решений. На основе всестороннего анализа конкретной ситуации они разрабатывают нормы и правила поведения на рынке, защищающие интересы фермеров, программы помощи фермерскому хозяйству по разным направлениям деятельности.

Комплексное изучение зарубежного и отечественного опыта позволяет утверждать, что до тех пор, пока не будет сформирован устойчивый сельскохозяйственный рынок, задача системы управления должна состоять в создании предпосылок для быстрого и равноправного развития различных форм собственности и хозяйствования. Перестройку системы управления рекомендуется начинать с полной замены функционального аппарата. Независимо от организационных форм хозяйствования и форм собственности, в условиях которой функционируют товаропроизводители, все prerogatives управления производственной и коммерческой деятельности нужно оставить товаропроизводителям, а также их партнерам в сферах товарного и финансового обращения, отраслях производственной и социальной инфраструктуры. В то же время товаропроизводители, независимо от их производственной деятельности (специализации), ничем, кроме закона, должны быть не ограничены в свободе производственной и предпринимательской деятельности, в праве создавать различного рода хозяйственные формирования (ассоциации, кооперативы, союзы, производственные и научно-производственные системы и так далее). В этой связи экономически не целесообразно иметь на районном и областном уровнях громоздкий аппарат управления, содержание которого слишком дорого.

Серьезным ограничением инвестиционной активности предприятий, которая могла бы быть направлена на создание конкурентоспособных производств с использованием новейших достижений науки и техники, является тяжело поддающаяся реформированию вертикально-отраслевая система управления. Сверхцентрализация экономической власти в отраслевых ведомствах неизбежно выражается в своеобразном монополизме, который служит препятствием для осуществления масштабных задач по технической модернизации производства, структурной перестройке всего общественного хозяйства.

В Беларуси в целом и в каждом регионе в отдельности на уровне совхозов, колхозов и других организационно-правовых форм накоплен богатейший опыт эффективного хозяйствования, однако он трудно реализуется.

Ограничение развития переработки в сельскохозяйственных предприятиях в интересах полной загруженности имеющихся мощностей крупной перерабатывающей промышленности породило монополизм в лице мясокомбинатов, молокозаводов и других переработчиков. Оно негативно повлияло на эффективность работы сельскохозяйственных товаропроизводителей. В итоге — ускоренный общий спад агропромышленного производства, ослабление конкуренции, которая в условиях рыночных отношений является серьезным фактором эффективной экономики.

Сравнение результатов работы мини-цехов и крупных перерабатывающих предприятий свидетельствует о более эффективной работе первых. Так, затраты на производство продуктов переработки мяса в мини-цехе племсовхоза "Заднепровский" значительно ниже, чем на Оршанском мясокомбинате. Соответственно меньше и реализационные цены, что обуславливает повышенный спрос на продукцию племсовхоза. Сократив малую переработку сельскохозяйственного сырья, государство фактически передало ее в руки коммерческих структур и посредников, которые, ничего не вкладывая в производство, организуют ее на сырье колхозов, совхозов, населения, имея на этом солидные дивиденды. Страдают от этого как производители, так и потребители.

Требуется отказаться от ограничения уровня рентабельности и перейти на нормативный метод расчета затрат от производства до реализации продукции.

Следует разрешить сельскохозяйственным предприятиям всех форм собственности и хозяйствования организацию собственной переработки производимого сырья при условии соблюдения имеющихся стандартов и нормативов получения высококачественных, экологически чистых продуктов питания. Вместе с тем важно определиться, что надо сделать для усиления воздействия перерабатывающей промышленности на сельскохозяйственных товаропроизводителей всех форм собственности в целях увеличения производства сельскохозяйственного сырья всеми сложившимися структурами хозяйствования. Уже не один десяток лет ведутся разговоры об установлении взаимовыгодных партнерских отношений между производителями сырья и переработчиками, но по-прежнему большую часть доходов получает тот, кто прямо не связан с работой на земле: переработчики, торговля, банки, обслуживающие предприятия, надстроечные структуры и т.д.

Применительно к сельским административным районам Беларуси в сложившейся экономической ситуации наиболее эффективными структурами, которые призваны решить данную проблему, могут стать аграрные финансово-промышленные группы (АФПГ). Их создание обуславливается потребностью взаимовыгодной, взаимозаинтересованной, скоординированной работы сельскохозяйственных товаропроизводителей всех форм собственности и хозяйствования, перерабатывающих и обслуживающих предприятий, торговли, финансовых структур.

АФПГ — форма экономической интеграции юридически самостоятельных субъектов для реализации производственных, инвестиционных или иных проектов (программ), способствующих повышению конкурентоспособности и увеличению объемов производства, расширению рынков сбыта, созданию новых рабочих мест, совместному решению ряда других задач. В их состав также могут входить крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства населения в виде потребительских кооперативов, товариществ, сформированных по территориальному признаку, коммерческие структуры и другие субъекты хозяйствования.

В Оршанском районе Витебской области выполнено научно-экономическое обоснование с целью создания на базе сельскохозяйственных, перерабатывающих, обслуживающих, торговых, районного отделения Белагропромбанка — Оршанской аграрной финансово-промышленной группы.

В состав участников Оршанской АФПГ предполагается включить 36 сельскохозяйственных предприятий района: 22 колхоза, 11 совхозов, 1 агрофирму, 1 производственно-хозяйственную фирму, 1 птицефабрику. Полноправными участниками могут быть все фермерские хозяйства, а также личные подсобные хозяйства населения, численность которых на 1.01.1999 г. составляла 19378. Последние могут войти в состав АФПГ как самостоятельно, так и в виде кооперативов (товариществ), сформированных по территориальному признаку (населенным пунктам), а также коммерческие структуры, банки, страховые компании, другие организации, имеющие отношение к работе агропромышленного комплекса.

Из предприятий перерабатывающей промышленности в состав Оршанской АФПГ намечено включить: ОАО "Оршанский мясоконсервный комбинат", ОАО "Оршанский молочный комбинат", Оршанский овощефруктоконсервный завод, ОАО "Оршанский комбинат хлебопродуктов", ОАО "Экомол", Оршанский пивоваренный завод, ОАО "Ореховский льнозавод", Оршанский льнокомбинат.

Неотъемлемое звено рассматриваемой интегрированной структуры — Оршанское районное отделение Белагропромбанка, которое в ближайшие 2-3 года должно трансформироваться в кооперативную финансовую структуру АФПГ, преимущественно работающую в интересах ее учредителей.

Формирование кооперативно-интеграционных структур на уровне предприятий и сельских административных районов предполагает необходимость развития данного процесса на более высоком уровне.

Приемлемой кооперативно-интеграционной структурой применительно к областям могут стать агропромышленные корпорации, представляющие добровольное объединение товаропроизводителей всех форм собственности и хозяйствования по наиболее важным направлениям: производства, переработки и реализации продукции, а также учреждений и организаций, определяющих внедрение стимулирующего производство экономического механизма хозяйствования, агросервисного обслуживания и других факторов.

Специалисты облсельхозпродов в процессе работы должны трансформироваться в высококвалифицированных менеджеров или консультантов работать на договорных условиях с товаропроизводителями всех форм собственности и хозяйствования.

В их интересах они должны решать три основные задачи:

- способствовать внедрению достижений научно-технического прогресса, передового опыта в производстве, переработке и реализации продукции;

- выявлять рациональные рынки приобретения материально-технических ресурсов;

- определять эффективные рынки сбыта и оказывать содействие в реализации продукции.

В областной агропромышленной корпорации следует иметь заместителей по животноводству, земледелию, экономике и финансам с небольшими отделами специалистов-менеджеров.

В ее составе должны быть созданы и функционировать на кооперативной основе: инвестиционный, страховой, накопительный пенсионный фонды, кооперативный банк материально-технических ресурсов, торгово-агропромышленная палата.

Формирование кооперативно-интеграционных структур на всех иерархических уровнях обуславливает необходимость создания сквозных замкнутых технологических цепочек по продуктовым подкомплексам от производства сырья до получения готовой продукции и продвижения ее до потребителя, координируемых Министерством продовольствия (вместо нынешнего Министерства сельского хозяйства и продовольствия).

На республиканском уровне кооперативно-интеграционные процессы должны выражаться в проведении и осуществлении сбалансированной государственной политики по формированию и развитию народнохозяйственного агропромышленного комплекса, обеспечивающего устойчивую продовольственную независимость страны.

На межгосударственном уровне следует создавать специализированные (по продуктовым подкомплексам) или комбинированные кооперативно-интеграционные формирования, главным образом, для повышения эффективности и увеличения экспортного потенциала АПК.

Это имеет большой экономический смысл. В самом деле ныне агропромышленный комплекс включает в себя четыре сферы: производство средств производства, собственно сельское хозяйство, закупки, переработку и реализацию готовых к употреблению продуктов питания. Предприятия указанных сфер, комитеты, главки, концерны, объединения и прочие административно подчинены ряду министерств и ведомств, созданных по различным направлениям деятельности АПК. Практика показывает, что создание кооперативно-интеграционных формирований на районном, областном, республиканском уровнях и научное обеспечение их функционирования в значительной степени сдерживаются ведомственной подчиненностью предприятий в цепи "производство и реализация продукции", что негативным образом сказывается на эффективности работы агропромышленного и народнохозяйственного комплексов страны. В этой связи требует изучения проблема реорганизации и объединения всех министерств, ведомств и других многочисленных структур, обслуживающих все четыре сферы АПК, в одно — Министерство продовольствия Беларуси. Такой подход окупится, как предполагается, серьезным социально-экономическим эффектом. А главное — внедрение научных разработок, реализация которых может окупиться значительным экономическим эффектом, получит понимание и поддержку по всей иерархической цепочке от конкретного исполнителя до руководителей республиканского уровня.