

ГОСУДАРСТВЕННАЯ АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА США: ОПЫТ ДЛЯ РОССИИ

Балашенко Вячеслав Александрович, канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры «Менеджмент и маркетинг» ФГБОУ ВПО «Самарская государственная сельскохозяйственная академия».
446442, Самарская область, п.г.т. Усть-Кинельский, ул. Учебная, 2.
Тел.: 8(84663) 46-3-33.

Ключевые слова: государство, регулирование, агрополитика, агробизнес, выплаты, программы.

Государственная политика в агропродовольственной системе США традиционно фокусируется на сельскохозяйственные товары, поскольку она является синтезом развития сельских территорий, природных ресурсов и окружающей среды, программы поддержки потребления продуктов питания. Другие государственные программы включают торговлю, кредит, развитие сельских территорий, лесонасаждения и энергию. Данные тренды актуальны и для российских реалий.

Тенденции по модернизации агропродовольственной системы Самарской области как малых форм ведения бизнеса, так и крупных вертикально-интегрированных агрокомпаний по мнению автора должны быть продолжены на основе комплексной системы поощрений – субсидирования производства и реализации произведенной продукции, создания благоприятного инвестиционного климата для всех форм хозяйствования, развития кооперации через стимулирование создания кооперативов новой генерации. Как показывает американский опыт по внедрению современных систем управления агробизнесом, эффективная кредитная, налоговая и страховая региональная политика основана на увеличении объемов льготного кредитования, снижении процентных ставок по кредитам, а также ставок налоговых и страховых платежей, создании служб сельского консультирования, научно-инновационных кооперативов, развитии социальной сферы села.

США поддерживает аграрный сектор посредством различных программ, входящих в государственное регулирование агропродовольственной системы. Эти программы обеспечивают наряду с прямыми, косвенные меры государственного регулирования производителей и потребителей. Выделяют как программы поддержки цен, так и государственные программы поддержки доходов для зерновых, маслосемян, волоконных культур, молока и сахара.

Цель исследования – формирование модели по регулирующим государственным программам в целях обеспечения поддержки и стабилизация доходов производителей в условиях неопределенности.

Задача исследования – применить комплексный подход в исследовании государственных программ в США применительно к России. Первичный процесс государственного регулирования с целью осуществления надлежащей политики – законодательная деятельность на протяжении пяти лет. Конгресс США участвует в законодательном процессе по осуществлению и применению аграрного законодательства в сотрудничестве с Президентом и его Администрацией [6].

Основные законодательные инициативы как первоисточники законодательной деятельности по аграрной политике датируются с начала 1930-х годов.

Фиксированные платежи, которые были инициированы по сельскохозяйственному закону США (Farm Bill) в 1996 г. позиционировались как PFC или AMTA платежи. Такие платежи продолжались как прямые платежи (Direct Payments (DP)) в 2002 г. по Farm Bill. Программа контрациклических платежей (CCP) началась в 2002 г. Акт по пищевым продуктам, консервации и энергии от 2008 г. (Farm Bill 2008) продолжает прямые и контрациклические выплаты (DCP) с 2002 г. программа данных платежей модифицирована. Прямые платежи или как еще их называют выплаты (DP) получены от 85% ферм базовых акров для культур посева с 2008 по 2012 гг. Прямые выплаты будут получены только на уровне 83,3% базовых площадей по соответствующим культурам с 2009 по 2011 гг. Контрациклические платежи применимы только на уровне 85% от базовых акров для выхода по сельскохозяйственному закону с 2008-2012 гг. по соответствующим сельскохозяйственным культурам. Базовые площади (акры) не обновлялись в 2008 г., как это было в 2002 г.

Прямые платежи (DP) обеспечивают для всех культур с базовых площадей ферм. Прямые платежи зафиксированы, и все расчёты ведутся от базового региона штата Джорджия.

Прямые платежи могут быть калькулированы как:

Платежи по акрам × Прямые платежи по урожаю × Уровень прямых платежей. (1)

Если говорить о времени платежей, то стоит заметить, что прямые выплаты должны быть осуществлены не ранее октября, 1 года урожая. В то время как производители могут выбирать получение 22% платежей как преимущество. Преимущество платежей может быть свободным и может быть получено в начале декабря года, предшествующего урожаю. DCP программа основана на целевых ценах (Target Price)

продуктов, по которым осуществляются контрациклические выплаты (ССР) (табл. 2). ССР получают тогда, когда рыночные цены устанавливаются для товаров [1, 3, 5].

Таблица 1

Уровень прямых платежей по сельскохозяйственному закону 2008 г. (Farm Bill)

Базовые культуры	Прямые платежи (2008-2012 гг.)
Кукуруза	28 центов за бушель
Хлопок	6,67 центов за единицу веса
Сорго на зерно	35 центов за бушель
Овес	2,4 цента за бушель
Маслосемена	80 центов за единицу веса
Орехи	36 долларов за тонну
Соя	44 цента за бушель
Пшеница	52 цента за бушель

Таблица 2

Целевые цены (Target price) по сельскохозяйственному закону 2008 г.

Базовые культуры	2008 г.	2009 г.	2010-2012 гг.
Кукуруза	\$2,63/бушель	\$2,63/бушель	\$2,63/бушель
Хлопок	\$0,7125 за единицу веса	\$0,7125 за единицу веса	\$0,7125 за единицу веса
Сорго на зерно	\$2,57 за бушель	\$2,57 за бушель	\$2,63 за бушель
Овес	\$1,44 за бушель	\$1,44 за бушель	\$1,79 за бушель
Маслосемена	\$10,10 за единицу веса	\$10,10 за единицу веса	\$12,68 за единицу веса
Орехи	\$495/тонна	\$495/тонна	\$495/тонна
Соя	\$5,80 за бушель	\$5,80 за бушель	\$6,00 за бушель
Пшеница	\$3,92 бушель	\$3,92 бушель	\$4,17 бушель

Контрациклические выплаты (платежи) обеспечиваются по всем сельскохозяйственным культурам базовых площадей ферм.

Целевые цены – Уровень прямых платежей –

– самый высокий уровень по ставке кредитования или МУА цена.

(2)

Контрациклические выплаты калькулируются как:

Платежи по акрам – Контрациклические выплаты по урожаю – Уровень ССР

(3)

Государственные программы поддержки культур, доходов, программы помощи и пищевых талонов, аграрная политика торговли, маркетинг и политика поддержки сельских территорий регламентированы различными законами. Центр Бюджета Конгресса (ЦБК) (Congressional Budget Office (CBO)) оценивает бюджет по сельскохозяйственному закону 2008-2012 гг. в размере 284 млрд. долларов и на последующие 2008-2017 гг. на уровне 604 млрд. долларов. Суммы по статьям Сельскохозяйственного закона США подвержены изменению в зависимости от форс-мажорных условий.

Государственная политика в агропродовольственной системе США традиционно фокусируется на сельскохозяйственные товары, поскольку она является синтезом развития сельских территорий, природных ресурсов и окружающей среды, программы поддержки потребления продуктов питания. Другие государственные программы включают торговлю, кредит, развитие сельских территорий, лесонасаждения и энергия [2].

Прямые выплаты по поддержку конкретных товаров не включают стоимость по потребительским программам, которые, в свою очередь, ограничены поставщиками и увеличивающуюся стоимость товаров, таких как молочные продукты и сахар. Зеленая корзина США в рамках ВТО была повышена с 46,1 млрд. долларов США в 1995 г. до 71,8 млрд. долларов в 2005 г. Одним из главных статей выплат составили выплаты по внутренним программам, платежи по которым не идут на прямую фермерам и ранчерам [8, 10].

Прямые выплаты по урожайным 2007-2008 гг. составят фиксированные суммы.

Маркетинговые программы по кредитованию и LDP программы. Агентство по сельскохозяйственному сервису администрирует программы по кредитованию товаров с точки зрения маркетингового цикла продвижения и употребления следующих агропродуктов – пшеницы, риса, кукурузы, сорго на зерно, ячменя, овса, хлопка, маслосемян, орехов, мохера, шерсти, меда, небольшого нута, чечевицы, сухих орехов через Товарную кредитную корпорацию (Commodity Credit Corporation CCC).

Около 922 млрд. долларов предусмотрено в американском бюджете на агропродовольственную систему и поддерживающие и товарные программы по новому сельскохозяйственному закону США в период 2012-2021 гг., посвященный климату.

Автором построена модель на основе анализа эффективности инвестиций (государственных и частных) в аграрный сектор Российской Федерации. Еще до обсуждения Проекта государственной программы развития сельского хозяйства на 2013-2020 гг. России декларировалась сумма реальных

инвестиций в агропродовольственную систему на уровне 70 млрд. долларов США. Начнем с того, что до сих пор существует мнение, что аграрный сектор нашей страны является «черной дырой», куда сколько не вкладывай, отдачи не получишь никакой и никогда. Экономические расчеты, выполненные в западном программном продукте Project Expert Holding 6.0, свидетельствуют об обратном. Нужно отметить, что данные взяты за 2008 г., так как 2009 и 2010 гг. были неблагоприятными (погодные явления, последствия мирового финансового кризиса), именно поэтому выполнены расчеты до 2017 г. в качестве прогноза включительно, то есть на 10 лет (соответственно был взят курс рубля к доллару на уровне 23,5). Это стандартные расчеты эффективности инвестиций, хотя, например, в США данный лаг расчетов 6 лет, то есть срок, на который принимается Сельскохозяйственный закон (Farm Bill). Инвестиции в аграрный сектор России в период 2008-2017 гг. должны составить рекордные 1,45 трлн. рублей. При этом расчеты осуществлялись по следующему принципу, дисконтировались валовая продукция и средние валовые издержки по ставке рефинансирования, принятой Центральным Банком РФ по уровню 8,25% годовых. Чистый дисконтированный доход (ЧДД-NPV) равен 7,5 млрд. рублей, что больше 0, индекс рентабельности – 4,29, то есть больше норматива 1 и внутренняя норма рентабельности равна 47,9%, что выше стандартной величины 35-38%. Данные обобщающие показатели экономической оценки инвестиций свидетельствуют о высокой отдаче реального инвестирования в аграрный сектор экономики России. Период окупаемости суммарных инвестиций в аграрный сектор России равен 62 месяца, то есть чуть более 5 лет. Государственная поддержка и регулирование агропродовольственной системы осуществлялись на том базисе, на котором планировалось двукратное увеличение ВВП, включая сельское хозяйство, поэтому в расчетах планировали прогнозное повышение стоимости валовой продукции на 10% ежегодно. Стоит заметить, что в 2009 г. сельское хозяйство было одной из отраслей российской экономики, демонстрирующей экономический рост, несмотря на финансово-экономический кризис как в мире, так и в России, являющейся неотъемлемой частью мировой экономики. Хочется акцентировать внимание на том, что сельское хозяйство – стратегическая отрасль, которая умеет зарабатывать. Кроме того, автор не считает переработку (пищевую и текстильную промышленность). Ведь один сельскохозяйственный производитель дает работу 12-16 работникам в смежных отраслях. Эффект мультипликатора никто не отменял и в этом контексте эффективность сельского хозяйства еще выше. Если государство вкладывает инвестиции в отрасль, то за ним следует и частный капитал. Это как индикатор направления движения. Реализация новой Госпрограммы в России позволит решить основные задачи Доктрины продовольственной безопасности, обеспечит устойчивый рост производства сельскохозяйственной продукции, а также устойчивое развитие социальной и инженерной инфраструктуры в сельской местности [7, 9, 10].

С учетом состояния агропродовольственной системе Российской Федерации и Самарской области в частности, важнейшим элементом государственного регулирования становится создание крупных вертикально-интегрированных структур на основе углубления интеграции сфер производства, переработки и реализации конечной продукции с возможным участием финансовых структур. Кроме того, российская агропродовольственная система должна отойти от развития старых форм интеграции (традиционных кооперативов) и внедрять кооперативы новой генерации, которые более эффективны, как показывает мировой опыт, и способны привлекать инвестиционные ресурсы на модернизацию производства, переработки и системы реализации в корне на качественно новом уровне. Также необходимо более активно развивать и внедрять контрактное сельское хозяйство во всех сферах агробизнеса, что является гибкой формой вертикальной интеграции. Эффективные формы кооперации и интеграции, безусловно, позволят повысить конкурентоспособность агропродовольственной системы России на мировых рынках, что так необходимо для российского потребителя, бюджета, производителя, а также с учетом возможных последствий членства России в ВТО. Также есть уверенность в том, что будет решена проблема продовольственной безопасности России.

В инвестиционном проекте по аграрному сектору агробизнеса Самарской области спрогнозировано до 2017 г. (расчеты сделаны на 10 лет) 10% ежегодное увеличение валовой продукции и снижение валовых издержек. Снижение валовых издержек происходит вследствие создания кооперативов новой генерации и как результат за счет эффекта масштаба, усреднения издержек и эффекта синергии происходит уменьшение средних валовых издержек на единицу продукции. В конечном счете, получаем экономию по валовым издержкам. Прогноз по увеличению валовой продукции умеренно оптимистичный, так, большое создание количества кооперативов новой генерации может привести к перепроизводству сельскохозяйственной продукции и продовольствия в стране, в результате чего могут возникнуть громадные риски по реализации продукции и сырья на внешних рынках. Поэтому согласно государственному планированию и размещению государственного заказа среди сельскохозяйственных товаропроизводителей на конкурентной основе в контексте развития агропродовольственной системе региона, предлагаем создание кооперативов новой генерации. Этот процесс очень актуален, так как позволит повысить конкурентоспособность российских

предприятий агропродовольственной системы на мировых рынках за счет притока инвестиций в новую технику и технологии, а также применения и использования дешевых энергоносителей и труда – занять лидирующие позиции в мире, так как при членстве в ВТО государственная поддержка будет лимитирована. Речь идёт о желтой корзине, так как зеленая корзина позволит значительно воздействовать на агропродовольственную систему России. В расчетах по оценке инвестиций применялся расчет линейной амортизации новой техники и сооружений в растениеводстве и животноводстве.

Данная инвестиционная программа была рассчитана, главным образом, на развитие вертикально-интегрированных структур. Считаем целесообразным формирование и развитие кооперативов новой генерации, которые представлены ООО и ЗАО на кооперативной основе функционирования, то есть с кооперативным прошлым в своих истоках существования. Кроме того, данные расчеты предполагали построение брендированной экономики в агропродовольственной системе Самарской области.

При этом при доброй воле государственных властей возможно применение ускоренной амортизации, что позволит достигнуть быстрого обновления основных фондов, а значит конкурентоспособность и продовольственную безопасность. Хотим отметить следующее, что кооперативы новой генерации способствуют ликвидации и реорганизации неэффективных собственников, а также нанимая ЛПХ и КФХ по производственным контрактам, инвестируют в финансовые ресурсы, гарантируют объемы закупок и снабжение производственного процесса ветеринарными ресурсами, кормами, семенами и прочими оборотными и основными фондами. При этом ЛПХ и КФХ будут обеспечивать трудом и землей. Это американская модель развития агробизнеса.

Итак, согласно авторскому определению государственное регулирование агропродовольственной системы – комплекс мер государственной поддержки, направленных на модернизацию агробизнеса, повышение инвестиционной привлекательности агропредприятий, конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продовольствия, обеспечения доктрины продовольственной безопасности страны и планомерное развитие сельских территорий.

Автор отмечает, что существуют определенные ограничения к внутренней организации фирмы, поскольку по мере ее роста, могут вырасти административные издержки по управленческой координации, тогда рыночный обмен (свободная реализация) на совершенных рынках становится более привлекательным. Стоимость административной координации управления прямо влияют на вертикальные размеры фирмы: выбор фирмы между покупкой на рынке или производством внутри фирмы продуктов последовательных стадий переработки. Товары по Оливеру Уильямсону будут производиться внутри организации (фирма станет вертикально интегрированной), только если издержки их совокупного производства будут меньше, чем при их покупке:

$$TQ(r1,0) + TQ(0,r2) > TQ(r1,r2), \quad (4)$$

где $r1, r2$ – продукты последовательных стадий переработки.

Наиболее явным преимуществом вертикального интегрирования в пределах продуктовой цепочки является преимущество вертикально-интегрированной фирмы за счет большего разнообразия и большей точности инструментов управления, которые могут быть использованы для внутрифирменной деятельности (в сравнении с межфирменной деятельностью). В рамках одного юридического образования фирме эффективнее оценивать свою деятельность как в текущий момент, так и в будущем, вследствие того, что фирма имеет не только конституционные полномочия, но и дешевый доступ к требуемой информации, а также обладает относительными преимуществами в разрешении конфликтов. Например, при разрешении второстепенных конфликтов волевое решение менеджмента (администрации) фирмы зачастую лучше, чем торг или судебное разбирательство. При улаживании межорганизационных конфликтов волевое решение вряд ли возможно, так как оно состоится только при договоренности обеих сторон об арбитраже, что само по себе недешево. В противоположность волевое решение администрации фирмы, если она вертикально интегрирована, является обычным делом. Кроме того, в пользу вертикальной интеграции в рамках одной компании принято считать экономию на коммуникациях, возникающую при решении сложных вопросов на основе наличия общего обучения и опыта, а также общих правил, сосредоточенных в корпоративном кодексе. Сокращаются информационные потоки в рамках одной фирмы в сравнении с рыночным обменом, а также достигается экономия за счет повышения достоверности информации, как важнейшего ресурса при принятии управленческих решений. *Количество транзакций (сделок)* при продвижении товара по продуктовой вертикали зависит от наличия неопределенности (ценовой, качественных характеристиках). Чем ниже *неопределенность* на рынке, тем больше сделок совершается при свободном рыночном обмене, так как ниже транзакционные издержки. Важным фактором при выборе того или иного типа вертикального интегрирования является наличие *сложности* при заключении сделки. *Специфика необходимых для аккумуляции активов* при производстве продукта с уникальными характеристиками оказывает влияние на цену активов на рынке труда и капитала для фирмы. Спецификация активов подразумевает под собой

узкоспециализированные человеческий и материальный капиталы. Чем выше уникальность требуемых активов, тем сильнее вертикальные связи. Важные обстоятельства вертикального интегрирования – *качество и четкость постановки задачи, а также возможность ее разделения на элементы между частями целого.*

Трансакционные издержки на микроуровне государственной политики по отношению к агрокомпаниям можно представить в виде производственной функции от затрат (материальных, трудовых, маркетинговых и реализационных), которые соответственно должны стремиться к минимуму:

$$f(x_1) = f(MAT)_1 + f(LAB)_1 + f(MART)_1 + f(REAL)_1, \quad (5)$$

$$f(x_2) = f(MAT)_2 + f(LAB)_2 + f(MART)_2 + f(REAL)_2, \quad (6)$$

$$f(x_1) \rightarrow \min \quad (7)$$

$$x_1 = EXP_1,$$

$$f(x_2) \rightarrow \min \quad (8)$$

$$x_2 = EXP_2.$$

Полученные формулы, являются логическим продолжением основного положения трансакционного подхода, заключающегося в том, что при вертикальном интегрировании последующие стадии производственного процесса способствуют их объединению в том случае, когда трансакционные издержки в рамках интегрированной компании минимальны, вследствие эффекта масштаба и эффекта синергии. Полагаем, что американский опыт государственного регулирования агропродовольственной системы, безусловно, будет активно востребован в России.

Библиографический список

1. Barkema, A. The Many Paths of Vertical Coordination: Structural Implications for the U.S. Food System / A. Barkema, D. Drabenstott // *Agribusiness*. – 2012. – Vol.11, №5. – P. 483-492.
2. Blonigen, B. In Search of Substitution between Foreign Production and Exports // *Journal of International Economics*. – 2009. – Vol. 53, №1. – P. 81-104.
3. Hummels, D. Vertical specialization and the changing nature of world trade / D. Hummels, D. Rapoport // *Economic Policy Review (Federal Reserve Bank of New York)*. – 2010. – Vol. 4.
4. Hummels, D. The nature and growth of vertical specialization in world trade / D. Hummels, Jun Ishii, Key-Mu Yi // *Journal of International Economics*. – 2010. – Vol. 54. – P. 75-96.
5. Irwin Douglas, A. Does trade raise income? Evidence from the twentieth century / A. Irwin Douglas, M. Tevio // *Journal of International Economics*. – 2012. – Vol. 58. – P. 1-18.
6. Farm Bill 2002-2008, 2008-2012. – 14000 pp.
7. Балашенко, В. А. Мировое кооперативное движение в агропродовольственной системе / ВНИОПТУСХ. – М. : НИПКЦ-А-Восход, 2011 – 124 с.
8. Craig, C. S. Models of the Retail Location Process: A Review / C. S. Craig, A. Ghosh, S. McLafferty // *Journal of Retailing*. – 2008. – Vol. 60, №1. – P. 5-36.
9. Casson, M. The Economics of Business Culture: Game Theory, Transactions Costs and Economic Performance. – England : Clarendon Press, 2010. – 569 p.
10. Christensen, L. A. The U.S. Broiler Industry : Agricultural Economic Report / L. A. Christensen, E. H. Easterling, H. B. Harold, A. F. Lasley / Washington D.C.: U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service. –2012, November. – P. 591.