

333

С32



Tacis

Проект Тасис
«Преподавание
экономических
и бизнес-
дисциплин в
средних
школах,
технических и
классических
университетах»

Е. В. Серова

АГРАРНАЯ ЭКОНОМИКА

Государственный университет
Высшая школа экономики

Оглавление

От издателя	7
Предисловие автора	8
Используемые сокращения	10
Раздел I. Теоретические вопросы	13
Глава 1. Сельское хозяйство как отрасль	14
§1.1. Особенности сельского хозяйства как отрасли экономики и специфика аграрных отношений	14
§1.2. Предложение сельскохозяйственной продукции	26
Производственная функция	27
Замещение ресурсов	33
Предпринимательский выбор, или структура производства	36
Эластичность и особенности предложения в сельском хозяйстве	40
§1.3.Спрос на сельскохозяйственную и продовольственную продукцию	48
Кривая спроса и ее изменения	48
Ценовая эластичность спроса	51
Эластичность спроса по доходу	55
Глава 2. Аграрная структура	65
§2.1. Типы сельскохозяйственных предприятий	65
Натуральные и товарные хозяйства	66
Размеры сельскохозяйственных предприятий	67
Земельные отношения	70
Применение наемного труда	71
Полная и частичная занятость	72
Организационно-производственные формы сельскохозяйственных предприятий	74
§2.2. Семейное хозяйство	83
§2.3. Коллективное сельскохозяйственное предприятие	99
Глава 3. Агробизнес	115
§3.1. Обобществление в аграрном секторе	115
§3.2. Агропромышленная интеграция	119
§3.3. Сельскохозяйственная кооперация	126
История возникновения крестьянской кооперации	126
Понятие крестьянской кооперации и	

кооперативные принципы	128
Отличие сельскохозяйственного кооператива от других коллективных форм предприятий	131
Виды сельскохозяйственных кооперативов	136
Сельскохозяйственный кооператив как форма вертикального интегрирования	141
§3.4. Агропромышленный комплекс	146
§3.5. Сельскохозяйственный маркетинг	157
Понятие маркетинга	157
Эффективность маркетинга	158
Подходы к изучению маркетинга	161
Рыночная маржа	163
Фьючерсный рынок и хеджирование	166
Децентрализованные рынки	171
§3.6. Сельскохозяйственный кредит	176
Кредитная кооперация	176
Сроки и обеспечение кредитов	179
Ипотечный кредит	181
Товарный кредит	181
Аренда, заказы на выполнение работ, финансовый лизинг	183
Государственные программы кредитования сельского хозяйства	185
Глава 4. Земельные отношения	188
§4.1. Специфика земли как фактора аграрного производства	188
§4.2. Земельная рента и цена земли	194
Понятие земельной ренты	194
Цена земли	198
Методы оценки земли	200
§4.3. Земельная собственность, система земельных отношений в сельском хозяйстве, земельные реформы	203
Правовые формы землепользования	204
Ограничение абсолютной частной собственности на землю	207
Аренда сельскохозяйственной земли	212
Земельные реформы	215
Глава 5. Агропродовольственная политика	221
§5.1. Политэкономия и эволюция государственного регулирования агропродовольственного сектора	221
Причины и цели государственного регулирования	221
Группы интересов в агропродовольственной политике	230

Историческая эволюция государственного регулирования агропродовольственного сектора	233
§5.2. Экономика государственного регулирования агропродовольственного сектора	240
Меры повышения поступлений от продаж в сельском хозяйстве	240
Меры снижения издержек в сельском хозяйстве	252
Структурная политика	255
Меры, не нацеленные на повышение рентабельности сельскохозяйственного производства	256
Потребительские субсидии	256
§5.3. Агропродовольственная политика в США	261
История возникновения программ поддержки агропродовольственного сектора	261
Программы поддержки цен и доходов	266
Программы расширения сбыта	271
Другие программы в агропродовольственном секторе и сельской местности	272
Процесс выработки агропродовольственной политики	273
Современное развитие агропродовольственной политики	276
§5.4. Единая аграрная политика Европейского сообщества	280
Эволюция ЕАП	280
Механизм поддержки сельскохозяйственных цен	288
“Зеленые деньги” ЕАП	294
Другие программы ЕАП	298
Общие органы ЕАП	303
Реформы ЕАП	304
§5.5. Агропродовольственная политика некоторых других стран мира	312
Новая Зеландия	312
Япония	315
Канада	318
§5.6. Методы количественной оценки уровня государственной поддержки агропродовольственного сектора	322
Теоретические принципы	323
Номинальный коэффициент защиты	326
Эффективный коэффициент защиты	326
Эффективный коэффициент субсидирования	328
Эквиваленты субсидий сельхозпроизводителям и потребителям	329
Агрегированная мера поддержки	332

Раздел II. Аграрная экономика в условиях переходного периода	339
Глава 6. Проблемы реформирования агропромышленного комплекса в постсоциалистических странах	340
§ 6.1. Предпосылки и специфика аграрных реформ	340
§ 6.2. Содержание и результаты преобразований в агропромышленном комплексе	349
Институциональные реформы в сельском хозяйстве	349
Формирование рыночной инфраструктуры	358
Агропродовольственная политика	360
Результаты аграрных реформ	375
Глава 7. Современная аграрная реформа в России	380
§7.1. Сельское хозяйство России накануне реформы	380
Основные характеристики аграрного сектора России накануне реформы	380
Необходимость реформы в аграрном секторе и ее основные задачи	386
§7.2. Институциональная реформа в сельском хозяйстве России	397
Обоснование концепции институциональной реформы в России в 1990-е гг.	397
Методология институциональной реформы	399
Новая послереформенная аграрная структура и ее дальнейшая эволюция	405
Земельные отношения в сельском хозяйстве в результате институциональной реформы	412
§7.3. Институциональная реформа в III сфере АПК	418
Преобразование системы государственных закупок и формирование рынков сельскохозяйственной продукции и продовольствия	418
Приватизация перерабатывающей промышленности	426
§7.4. Формирование кредитной системы сельского хозяйства	432
Проблемы сельскохозяйственного кредита, унаследованные от советского сельского хозяйства	432
Современная российская система сельскохозяйственного кредита	433
§7.5. Формирование системы государственной поддержки сельского хозяйства	448
Предметный указатель	467
Сведения об авторе	478

Программа Тасис, инициированная Европейским союзом в 1991 г., призвана способствовать развитию плодотворных экономических и политических связей между Европейским союзом, с одной стороны, и странами бывшего СССР и Монголией, с другой. Программа реализуется путем предоставления на безвозмездной основе грантов на осуществление проектов, вносящих вклад в процесс перехода к рыночной экономике и демократическому обществу.

Данная книга входит в серию учебников для средней и высшей школы, подготовленных по проекту Тасис “Преподавание экономических и бизнес-дисциплин в средних школах, технических и классических университетах”, осуществлявшемуся Фондом экономических исследований Университета “Эразмус”, Роттердам, и Государственным университетом — Высшей школой экономики, Москва, в 1994—1998 гг.

Основная задача проекта — распространение современных экономических знаний и методов обучения в Российской Федерации, создание жизнеспособной системы преподавания экономических дисциплин. В рамках проекта организовывались курсы краткосрочной переподготовки преподавателей экономических дисциплин как в Москве, так и в регионах (пилотные центры проекта — Новосибирск, Пермь) — лучшие из преподавателей, прошедших переподготовку в Москве, продолжали обучение в Нидерландах и Великобритании; модернизировались учебные программы региональных университетов; проводились консультации с западными экспертами; профессорами “Эразмуса” и Университета Париж—I, Пантеон—Сорбонна читались лекции; молодым преподавателям из регионов предоставлялась возможность обучения в магистратуре ГУ ВШЭ и МЭСИ; осуществлялась поддержка в формировании современных библиотек и компьютерных классов.

*Посвящается
моим родителям
Э.С.Ф. и В.И.Ф.*

Аграрная теория состоит из двух основных частей: экономической теории особенностей собственно сельского хозяйства и экономической теории аграрной политики. В соответствии с этим в первом разделе учебника, посвященном теории, прежде всего мы рассматриваем специфику сельского хозяйства как отрасли. Зависимость сектора от природного фактора, низкая эластичность спроса и по цене, и по доходам, особенности экономического поведения основного типа сельскохозяйственного производителя – семейной фермы, феномен земельной ренты – все эти своеобразные черты требуют специального рассмотрения.

В первой главе книги мы исследуем специфику сектора с точки зрения предложения и спроса. Во второй — анализируем типы сельскохозяйственных предприятий и их эволюцию, особенное внимание при этом уделяется основной форме сельскохозяйственного предприятия – семейной. Вместе с тем, учитывая особую важность для постсоциалистической России проблемы коллективного типа предприятия в сельском хозяйстве, в отдельном параграфе рассмотрена специфика и этого типа сельхозпредприятия.

Далее, в третьей главе, от проблем собственно сельского хозяйства мы переходим к рассмотрению тех секторов экономики, которые тесно связаны с аграрным производством, обслуживают его и определяют его развитие. Ориентированность на сельское хозяйство привносит в эти сферы также много специфических черт. В этой главе учебника мы рассматриваем понятие агро-

промышленного комплекса, агробизнеса, проблемы агропрмышленной интеграции и сельскохозяйственной кооперации, особенности сельскохозяйственного кредита и аграрных рынков.

Земельные отношения, возникающие в аграрном секторе, являются важнейшим элементом аграрной теории. В посвященной им главе (гл. 4) мы рассматриваем не только экономическую природу ренты, арендной платы, земельного налога. Очевидно, что экономисты должны представлять себе и правовые аспекты земельной собственности в аграрном секторе и тенденции ее эволюции в развитых странах.

Следующая, заключительная глава теоретического раздела (гл. 5) относится ко второй части аграрной теории, в ней рассматриваются вопросы аграрной политики. Аграрный сектор является единственным сектором национальных экономик в развитых странах, существенно поддерживаемым государством. Мы рассматриваем проблемы механизмов государственного регулирования АПК, их воздействия на сельскохозяйственное производство, современные тенденции в этом регулировании, а также методы количественной оценки уровня государственной поддержки агропродовольственного сектора.

Второй раздел учебника посвящен аграрным проблемам переходных постсоциалистических экономик. Аграрные реформы стали одними из центральных элементов реформ в постсоциалистических странах. При этом, несмотря на все многообразие подходов к проведению земельных и аграрных преобразований в этих странах, выявились общие

закономерности, которые мы и анализируем в шестой главе учебника. Российская аграрная реформа рассматривается отдельно (гл. 7). Анализируются институциональные преобразования в сельском хозяйстве и связанных с ним секторах, изменения в механизме государственного регулирования, а также экономические последствия проведенных в 1990-е гг. преобразований.

Таким образом, учебник состоит из двух разделов, каждый из которых разбит на главы и параграфы. В конце каждого параграфа дается список дополнительной литературы на русском и английском языках по рассмотренной теме. Кроме того, для самопроверки в конце параграфов приводятся основные понятия, которые необходимо усвоить, а также предлагаются контрольные вопросы и задачи для разбора (самостоятельно или с преподавателем на семинарских занятиях).

Учебник написан при финансировании и организационной поддержке программы Тасис и Высшей школы экономики. Автор приносит искреннюю признательность своим консультантам — профессорам Йоахиму фон Брауну (Университет Бонна, Центр исследований экономического развития) и Тибору Ференци (Университет экономических наук Будапешта), сотрудникам лаборатории аграрной политики Института экономических проблем переходного периода О. Мелюхиной, И. Храмовой, Н. Карловой и Т. Тихоновой, а также сотруднику Аграрного института Р. Янбых, доценту МГУ им. Ломоносова О. Ястребовой и сотруднице ИМЭМО В. Саваниной за помощь в подготовке этой книги.

Используемые сокращения

ВВП – валовой внутренний продукт.

ВТО – Всемирная торговая организация, после Уругвайского раунда (1993) заменившая собой ГАТТ.

ГАТТ – Генеральное соглашение по тарифам и торговле, заключено в 1947 г. 23 странами о равных и недискриминационных условиях торговли между ними. Ныне заменено ВТО. Россия подала заявку на вступление в ВТО в 1995 г.

ЕС – Европейское сообщество, образованное в 1957 г. шестью странами, подписавшими Римский договор.

ЕС-6 – шесть стран, основавших Сообщество в 1957 г.: Бельгия, Германия, Италия, Люксембург, Нидерланды и Франция.

ЕС-9 – Сообщество с 1973 г., когда к нему присоединились Великобритания, Дания и Ирландия.

ЕС-10 – Сообщество с 1981 г., когда присоединилась Греция.

ЕС-12 – Сообщество с 1986 г., вошли Испания и Португалия.

ЕС-15 – Сообщество с 1995 г., вошли Австрия, Финляндия, Швеция.

НАФТА – Североамериканская зона свободной торговли: США, Канада, Мексика (Northern American Free Trade Area — NAFTA).

ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития, объединяющая 29 развитых стран мира, заменившая собой

в 1961 г. Организацию европейского экономического сотрудничества. В 1995 г. в ОЭСР вступили Южная Корея и Мексика, в 1996 г. – Венгрия, Польша и Чехия. Россия подала заявку на вступление в ОЭСР в 1995 г. Штаб-квартира ОЭСР расположена в Париже.

СНГ – Содружество Независимых Государств, образованное 12 из 15 союзных республик бывшего СССР (за исключением трех прибалтийских государств) в 1991 г.

СЭВ – Совет Экономической Взаимопомощи, межгосударственная экономическая организация социалистических стран. Существовала с 1949 по 1991 г. Членами СЭВ были: Болгария, Венгрия, ГДР, Куба, Монголия, Польша, Румыния, СССР и ЧССР. Югославия входила со статусом наблюдателя. Являлась формой распространения методов централизованного планирования на межгосударственные взаимоотношения. Внутри СЭВ применялась условная расчетная единица – переводной рубль.

ФАО – Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (Органи-

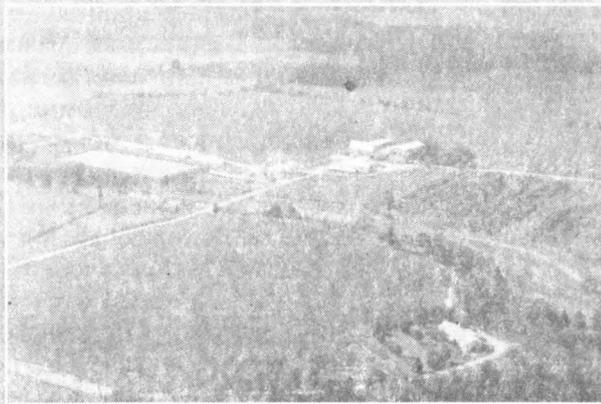
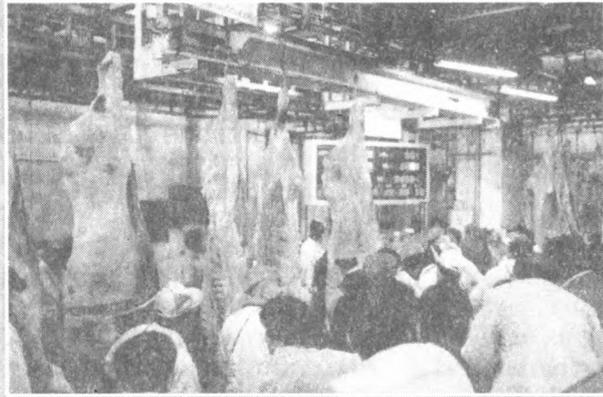
зации Объединенных Наций). Штаб-квартира ФАО расположена в Риме.

ЦВЕ (СЕЕС) – страны Центральной и Восточной Европы: Албания, Болгария, Венгрия, Латвия, Литва, Македония, Польша, Румыния, Словакия, Словения, Хорватия, Чехия, Эстония, Югославия. Венгрия, Польша и Чехия в 1996 г. вошли в ОЭСР и иногда не включаются в ЦВЕ.

ЭКЮ – до Маастрихтских соглашений о создании европейского валютного союза (1991) ЭКЮ было аббревиатурой для обозначения условной расчетной единицы в ЕС – европейской валютной единицы (European Currency Unit – ECU). ЭКЮ представляет собой корзину европейских валют: например, удельный вес немецкой марки в составе этой корзины в 1995 г. был 33%, французского франка – 21%, британского фунта стерлингов – 11% и т.д. В 1994 г. ЭКЮ примерно равнялась 1,9 немецкой марки. До введения ЭКЮ в ЕС применялась условная расчетная единица РЕ (1 РЕ = 1 долл.). С 1999 г. в Европейском сообществе для безналичных расчетов вводится единая денежная единица евро.

Раздел I

Теоретические вопросы



Глава 1

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ОТРАСЛЬ

§ 1.1

Особенности сельского хозяйства как отрасли экономики и специфика аграрных отношений

Аграрная экономика представляет собой органическую часть общей экономической теории. Как и в других секторах экономики, в сельском хозяйстве действуют общие закономерности экономического развития. Более того, поскольку сельское хозяйство развитых стран является атомизированным производством, представленным многочисленными и сравнительно небольшими фермерскими хозяйствами, действующими относительно автономно друг от друга, законы больших чисел в этом секторе работают в своем классическом виде. Многие законы рыночного хозяйства проявляются в аграрной экономике более выпукло, в более чистом виде, чем в других отраслях. Поэтому учебники по макроэкономике часто иллюстрируются примерами сельскохозяйственного производства, многие видные отечественные и зарубежные экономисты начи-

нали с исследований именно в аграрной экономике, например: Н. Кондратьев, В. Немчинов, Дж. Гелбрейт и др.

Тем не менее аграрная экономика обычно выделяется в особый курс. Для чего это делается? Почему, скажем, нет курса экономики угольной промышленности или строительства? То есть прикладные экономические аспекты отраслевой экономики, безусловно, исследуются, такие, как, например, особенности бухгалтерского учета или организации труда, но самостоятельная экономическая теория развивается только для аграрного сектора. Причиной тому целый ряд его специфических особенностей, требующих отдельного рассмотрения. Остановимся на наиболее существенных из них, имея в виду, что более подробно специфика сектора будет рассматриваться на протяжении всего курса.

1. Прежде всего, как было упомянуто выше, сельское производство в несоциалистическом мире ведется преимущественно фермерскими хозяйствами, которые, хотя и могут быть достаточно крупными предприятиями, но, как правило, не способны монополизировать сектор. Другими словами, относительно мелкие сельскохозяйственные производители не могут организовать какие-либо группы для воздействия на рынок, не говоря уже о том, что отдельный фермер не в состоянии достичь таких объемов производства, которые давали бы ему возможность оказывать определяющее воздействие на рыночные цены. На рынке сельскохозяйственной продукции всегда достаточно много продавцов для того, чтобы ни один из них не мог предложить такое количество продукта, которое заметно повлияло бы на цену.

Вместе с тем, несмотря на существенное государственное вмешательство, вход и выход на сельскохозяйственные рынки в развитых странах достаточно свободны. В странах с развитой экономикой действует хорошо налаженный рынок сельскохозяйственной земли, широко распространена ее аренда, существует ипотечный кредит, облегчающий приобретение фермы. Все это означает, что каждый пожелавший начать сельскохозяйственное производство может получить основной ресурс для него. И, наоборот, каждый фермер, который осознал бесприбыльность или недостаточную прибыльность своего хозяйства, может продать его без каких-либо юридических, институциональных или экономических ограничений. Правда, ниже мы будем говорить об иммобильности ресурсов в сельском хозяйстве, которая в определенной степени ограничивает свободный выход с рынка сельскохозяйственной продукции, но в долгосрочном аспекте этот барьер так или иначе преодолевается.

Таким образом, в аграрном секторе соблюдаются два основных условия **совершенной конкуренции**:

наличие на рынке большого количества продавцов, каждый из которых не обладает достаточным объемом предложения для влияния на цены;
свобода продавцов вступать на рынок и покидать его.

Поэтому мы можем заключить, что сельское хозяйство — это отрасль с совершенной конкуренцией, которая в других отраслях экономики достаточно редка.

Следует отметить, что данное утверждение справедливо (впрочем, с определенными оговорками) только для развитых стран, где существует совершенный рынок. В развивающихся странах это не так. Хотя количество продавцов на сельскохозяйственных рынках этих последних даже больше, чем на рынках развитых стран, так как, во-первых, выше удельный вес сельскохозяйственного населения (до 70%), и, во-вторых, сами крестьянские хозяйства значительно мельче, однако неразвитость рынка продукции и ресурсов, и в первую очередь рынка земли, затрудняет, а порой делает и вовсе невозможными вход и выход на этом рынке. Кроме того, в развивающихся странах совершенной конкуренции препятствуют слабое и неравномерное развитие рыночной инфраструктуры, недоступность для производителей ценовой информации и, как следствие, возможность для посредников легко наживаться за счет крестьян. Наконец, в экономиках развивающихся стран преобладают внерыночные связи (взаимопомощь крестьянских семей, когда, например, одна семья помогает другой в постройке дома, за что получает часть продукта, а также целый свод деревенских социальных норм общежития, позволяющих из года в год выживать всем членам деревни).

2. Второй существенной особенностью аграрного сектора является использование земли как средства производства. Земля используется практически в любом производстве, если только оно не ведется в космосе. Но в несельскохозяйственных отраслях земля используется только как базис для размещения производственных построек, сооружений, является площадкой для размещения предприятия. Полезные свойства земли при этом не имеют значения. Исключение, пожалуй, составляет лишь добывающая промышленность, которая эксплуатирует земные недра.

В сельском хозяйстве земля не только служит базисом для размещения фермы, но и используется как непосредственный ресурс, средство производства. В земледелии используется особое свойство верхнего слоя земли — почвы питать полезные растения. Это свойство почвы носит название **плодородия** и является важнейшей характеристикой земли как ресурса в сельском хозяйстве.

Земельные участки существенно различаются по своему качеству: одни более плодородны, другие — менее. Земельный ресурс крайне неоднороден — даже на одном поле различные участки земли могут различаться по плодородию.

Долгие века земля оставалась важнейшим средством производства в сельском хозяйстве. В силу этого эластичность предложения сельскохозяйственной продукции была невысока — чтобы расширить производство, необходимо было увеличить площадь обрабатываемой земли, что требовало значительных затрат денег, труда и времени, а зачастую было просто невозможно. С развитием технического прогресса зависимость сельскохозяйственного производства от земли постепенно падает, развиваются высокоинтенсивные технологии (например, в птицеводстве), которые уже почти не зависят от земельного фактора.

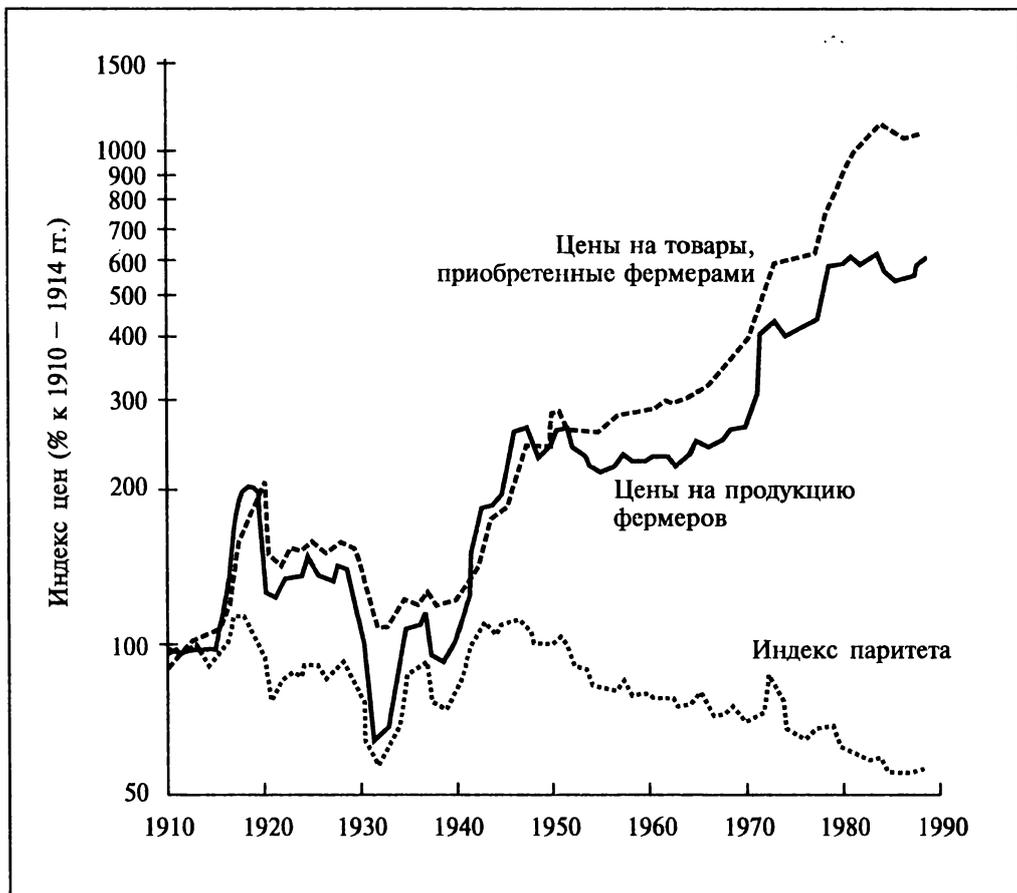
Тем не менее земля продолжает оставаться основным предметом и орудием труда в сельском хозяйстве. Но земля — это ограниченный ресурс, и её ограниченность порождает феномен земельной ренты. Теория земельной ренты составляет один из основных разделов аграрной экономики.

3. Сельскохозяйственное производство крайне зависимо от природных условий. Даже в странах с высокой аграрной культурой, применяющих высокоинтенсивные технологии в сельском хозяйстве, результаты аграрного производства по-прежнему остаются непредсказуемыми. Засухи, наводнения, вредители, болезни животных и растений делают аграрный сектор сферой относительно рискованного приложения капитала.

4. Возможность диверсификации продукции сельского хозяйства весьма ограничена. Несомненно, технический прогресс в этой отрасли сопровождается выведением все более совершенных сортов культивируемых растений и пород животных. Но селекционная деятельность направлена в основном на совершенствование производственных качеств новых видов растений и животных: на снижение восприимчивости к болезням, вредителям и неблагоприятным погодным условиям, на повышение продуктивности и технологичности, в том числе приспособленности к механизированной или даже автоматизированной технологии и т.д. Но даже усовершенствованная селекционерами пшеница или морковь по своим потребительским качествам остается все той же пшеницей или морковью, и полезность этих продуктов для потребителей увеличить сложно. В этом смысле по сравнению с другими секторами экономики сельскохозяйственные производители более ограничены в возможностях повышать цены на свою продукцию, как, например, это делают автомобилестроители, выпуская каждую новую модель автомобиля.

В результате на протяжении практически всей истории аграрного развития так называемый **паритет цен** на сельскохозяйственную продукцию и средства производства для сельского хозяйства (т.е. соотношение цен, показывающее, сколько несельскохозяйственных товаров и услуг может приобрести сельскохозяйственный производитель за единицу своего продукта) изменяется не в пользу аграрного сектора. На примере аграрного сектора США на протяжении XX в. можно проследить, как цены на фермерский продукт отставали от цен на средства производства, приобретаемые фермерами (см. рис. 1.1). На рисунке видно, что паритет цен был благоприятен для американских фермеров только в течение кратких периодов после первой и второй мировых войн, когда США были основными поставщиками продовольствия на мировой рынок.

5. Конечным продуктом сельскохозяйственного производства и продовольственного сектора является продовольствие. Но ценовая эластичность спроса на продукты питания, как правило, низка. Потребители приобретают основные виды продовольствия независимо от роста или снижения цен на них практически в неизменных объемах. Приблизительно подсчитано, что в среднем коэффициент



Источник: Самуэльсон П. Экономика: В 2 т.: Пер. с англ. М.: Машиностроение, 1993. Т. 2. С. 70.

Рис. 1.1. Индексы цен на фермерскую продукцию и на средства производства, приобретаемые фермерами в США (1910—1914 гг.=100%)

эластичности сельскохозяйственной продукции в индустриальных странах составляет 0,20—0,25, т.е., для того чтобы увеличить сбыт продукции на 10%, фермеры должны снизить цены на 40—50%.

6. Спрос на сельскохозяйственные и продовольственные товары является неэластичным и по доходу. Давно замечено, что при низких уровнях благосостояния, когда на питание тратится основная часть дохода семьи, на каждый дополнительно заработанный рубль семья стремится обеспечить прежде всего свои

потребности в еде. Когда проблема пропитания перестает быть первоочередной, то дополнительный заработок используется на другие товары и услуги — человек физиологически не может есть больше просто от того, что у него на это появилось больше средств. Поэтому с ростом доходов спрос на продукты питания и соответственно на сельскохозяйственную продукцию увеличивается непропорционально.

7. Низкая эластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию порождает так называемую **долгосрочную фермерскую проблему**. Сама по себе низкая эластичность спроса еще не является проблемой для сектора экономики, если предложение не растет или растет медленно. Но дело в том, что за последний век в аграрном секторе произошел значительный научно-технический прогресс: конная тяга была заменена механической, фермы были электрифицированы, применение минеральных удобрений и химических средств защиты растений позволило значительно увеличить урожай, достигнут прогресс в селекции животных и растений. Резко выросла производительность аграрного труда — если в прошлом веке американский фермер кормил 4 чел., то сегодня — почти 100 чел. Таким образом, предложение сельскохозяйственной продукции стало быстро расти.

Научно-технический прогресс в обществе обычно сопровождается и ростом благосостояния его членов, ростом реальных доходов. В силу низкой эластичности спроса на продукты питания спрос каждой отдельной семьи, предъявляемый к агропродовольственному сектору, в этих условиях сокращается. Но с ростом благосостояния обычно сокращается и рождаемость, а это означает снижение темпов роста населения. В результате совокупный спрос на сельскохозяйственную продукцию в обществе растет медленнее, чем ее предложение.

На рис. 1.2 графически представлена долгосрочная фермерская проблема. С техническим прогрессом кривая спроса D смещается относительно умеренно в позицию D' , в то время как кривая предложения S сдвигается вправо в позицию S' в значительной степени. До прироста предложения и спроса фермер получал выручку, равную прямоугольнику $OPAQ$. После прироста — $OP'BQ'$. Так как ценовая эластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию низкая, то прирост предложения Q будет ниже сокращения цены P . В силу этого площадь прямоугольника $P'PAC$ больше площади прямоугольника $QQ'BC$. Таким образом, фермерская выручка до прироста, спроса и предложения $OPAQ$ больше, чем фермерская выручка после их прироста $OP'BQ'$.

Технический прогресс может выражаться в удешевлении средств производства, приобретаемых фермерами. Однако из п. 4 данного параграфа мы уже знаем, что это не так. Диспаритет цен постоянно нарастает.

Таким образом, по мере развития экономики и научно-технического прогресса сельское хозяйство оказывается “зажатым” между двумя тенденциями. С одной стороны, с ростом предложения суммарная выручка сектора стремится к уменьшению. С другой стороны, цены на приобретаемые товары обгоняют цены на фермерскую продукцию. Результирующим трендом становится относительное паде-

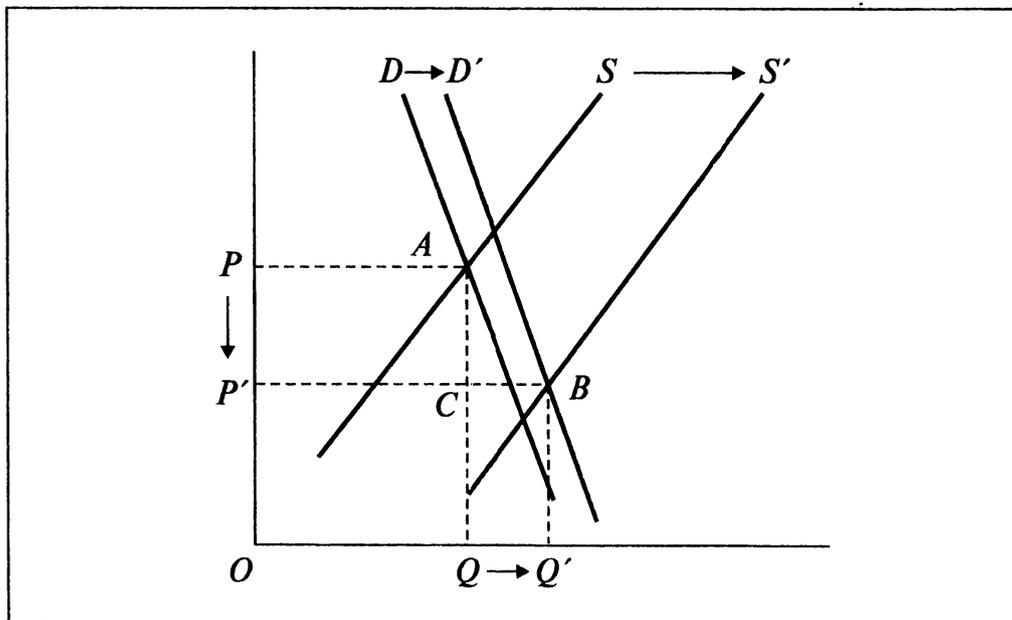


Рис. 1.2. Долгосрочная фермерская проблема

ние фермерских доходов. В долгосрочной перспективе фермерские доходы всегда отстают от доходов в нефермерских секторах экономики. При этом не нужно понимать это так, что доходы в сельском хозяйстве всегда ниже, чем в других отраслях. Во-первых, фермерский сектор весьма неоднороден, и данный вывод справедлив лишь в среднем для всего сектора, отдельные категории фермеров могут иметь довольно высокие доходы на фоне всей остальной экономики. Во-вторых, речь идет о долгосрочной тенденции, и в отдельные периоды весь фермерский сектор может быть относительно более прибыльным, чем нефермерская часть экономики в среднем.

8. Так как сельское хозяйство — высококонкурентная отрасль, казалось бы, в силу законов рынка параллельно с падением доходов должен происходить отток фермеров из этой отрасли в более прибыльные сферы деятельности. Однако на практике этого не происходит, во всяком случае, с той же скоростью, с какой падают фермерские доходы.

Во-первых, в отличие от большинства других отраслей экономики сельское хозяйство — это не только сфера производства, но и сфера жизни. В мире очень много людей, которые занимаются аграрным трудом не столько как бизнесом, сколько в силу своей приверженности крестьянскому (фермерскому) жизненному

укладу. В результате занятость в этом секторе не реагирует на экономическую конъюнктуру с такой же скоростью, как в других отраслях, т.е., как принято говорить, мобильность аграрного труда достаточно низка. Это вытекает из особенности сельского жителя и сельского работника, выражающейся в его особой привязанности к устоям жизни и труда и обуславливающей особый общественный консерватизм этой части населения.

Во-вторых, даже тогда, когда фермеры покидают свои фермы, их земли не выводятся из сельскохозяйственного оборота, а попадают в руки других фермеров, которые таким образом увеличивают свои хозяйства, и предложение сельскохозяйственной продукции сохраняется.

В-третьих, в структуре издержек в сельском хозяйстве постоянные издержки абсолютно преобладают над переменными, т.е. доля затрат, которые не зависят от объемов производства, превышает долю затрат, пропорциональных выпуску продукции. Можно сократить поголовье скота в ответ на упавший спрос на молоко, но коровник все равно будет нуждаться в ремонте и эксплуатационных издержках. Можно на короткий период вывести из оборота часть пашни, но это не освобождает фермера от необходимости поддерживать эту пашню в культурном состоянии (например, предотвращать закустаривание, обсеменение сорняками и т.д.). Кроме того, большинство сельскохозяйственных земель в развитых странах обременено ипотекой, т.е. фермеры обязаны выплачивать проценты по закладной независимо от объемов производства. Точно так же, если хозяйство ведется на арендованной земле, фермер должен платить арендную плату. Семейное фермерское хозяйство не может значительно сократить число занятых в производстве, так как основная рабочая сила — это семья, которую нельзя уволить в ответ на изменившуюся конъюнктуру рынка. Более того, в периоды экономических кризисов, когда и в сельском хозяйстве имеет место падение доходов, происходит отток населения из города в село. Так было в России в голодном 1919 г., в США в период Великой депрессии, в 1991–1992 гг. в современной России.

Поэтому, даже если цены резко падают и даже если это падение наблюдается в течение относительно длительного времени, сельское хозяйство, как правило, не отвечает адекватным сокращением производства. Например, в 1929–1933 гг. в США цены на фермерскую продукцию упали на 63%, а объемы производства сократились только на 6%.

Таким образом, иммобильность ресурсов в сельском хозяйстве приводит к усугублению долгосрочной фермерской проблемы.

9. Ценовая неэластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию в совокупности с большой зависимостью аграрного производства от природного фактора и конкуренцией производителей порождает **краткосрочную фермерскую проблему**.

Действительно, как мы говорили выше, сельское хозяйство весьма зависит от погоды, от внезапного распространения болезней животных и растений и т.д.

Объем фактического производства неподконтролен в абсолютной мере сельскохозяйственным производителям. Кроме того, миллионы мелких, рассредоточенных по территории страны производителей практически не могут договориться о совместном контроле над производством с целью регулирования рыночной конъюнктуры. В результате обычное явление — годовые колебания аграрного производства. Но ценовая эластичность сельскохозяйственной продукции низка. А это значит, что малые изменения в спросе влекут за собой значительные скачки в ценах.

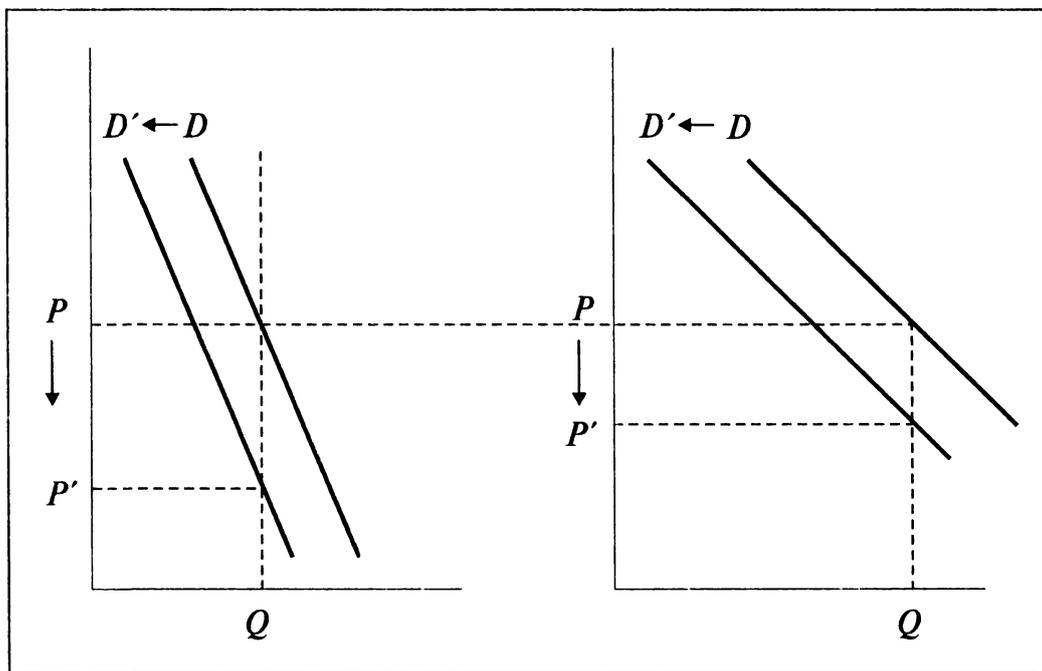


Рис. 1.3. Краткосрочная фермерская проблема. Влияние изменений объема производства на цены и доходы

Рассмотрим рис. 1.3. На левом графике показана кривая неэластичного спроса, характерного для сельского хозяйства, на правом — кривая более эластичного спроса. Видно, что одни и те же изменения в производстве приводят в первом случае к резким изменениям в ценах, а значит, и в доходах, а во втором — к значительно меньшим. Иными словами, даже если спрос на рынке сельскохозяйственной продукции устойчив, цены на нем крайне нестабильны. Малейшие колебания в объемах предложения в зависимости от тысячи неподконтрольных фермеру причин (высокий или низкий урожай и т.д.) — и цена падает или взлетает с неадекватной скоростью.

Колебания фермерских доходов связаны и с изменениями в самом спросе. Пусть объемы производства зафиксированы на уровне Q , а кривая спроса в силу определенных конъюнктурных причин сдвинулась влево. На рис. 1.4 можно увидеть разницу в последствиях изменения спроса для сектора с эластичным и неэластичным спросом.

Чем круче кривая спроса, тем меньшие ее сдвиги ведут к более существенному изменению в ценах. На левом графике показана неэластичная кривая спроса, характерная для сельского хозяйства, на правом – кривая более эластичного спроса. Видно, что один и тот же сдвиг в спросе приводит к резким изменениям в ценах (от P к P') и доходах в первом случае и к значительно меньшим – во втором.

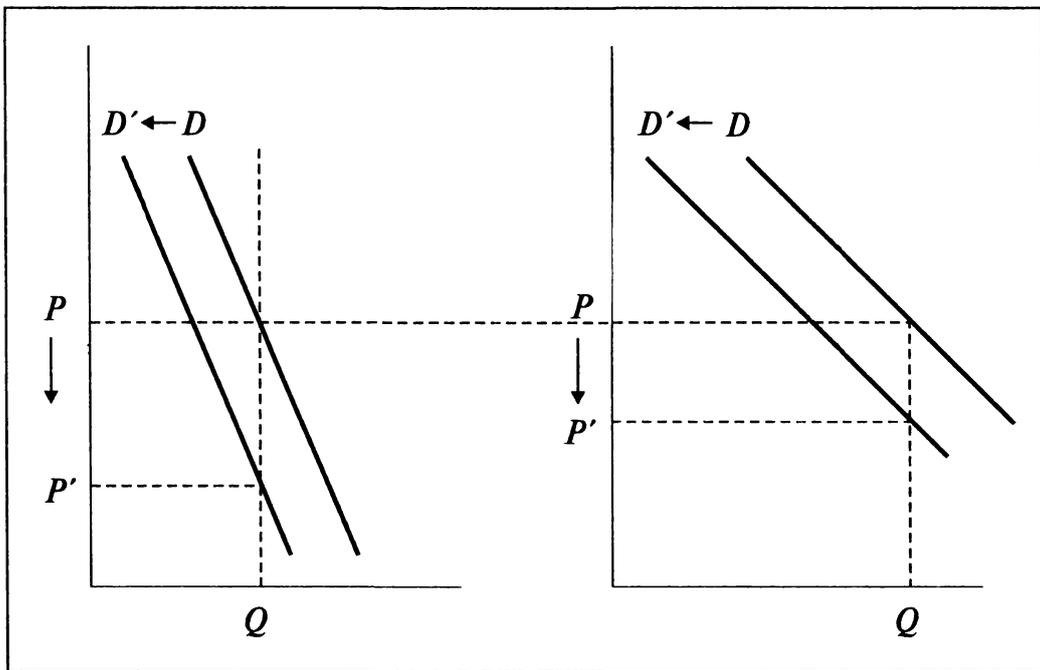


Рис. 1.4. Краткосрочная фермерская проблема. Влияние изменения спроса на цены и доходы

Падение спроса, ведущее к падению фермерских цен, в силу иммобильности аграрных ресурсов не может быть компенсировано пропорциональным сокращением производства. Таким образом, даже краткосрочные колебания в спросе ведут к резким колебаниям в фермерских доходах.

10. Наиболее распространенная форма сельскохозяйственного предприятия – крестьянское хозяйство, семейная ферма. Для этого предприятия целью функцио-

нирования является благосостояние семьи, которое не исчерпывается денежным доходом. Поэтому исходное положение теории фирмы о том, что предприниматель всегда стремится к максимизации своей прибыли, для аграрного сектора в чистом виде неприменимо.

Одним из первых эту особенность фермерского хозяйства отметил А.В. Чаянов. Изучая многочисленные бюджетные обследования крестьянских хозяйств в России, а также работы некоторых своих предшественников и коллег, в начале 1920-х гг. он пришел к выводу, что мотивация хозяйственной деятельности крестьянина — это не мотивация предпринимателя, т.е. не прибыль, а скорее мотивация рабочего на сельщине, когда он сам определяет время и напряжение работы, т.е. “самоэксплуатирует себя”.

В результате возникает эффект так называемой загибающейся кривой предложения. Иначе говоря, возможна ситуация, когда на рост цены на продукцию фермер ответит сокращением ее производства.

11. В дополнение к вышеназванным особенностям аграрной экономики следует отметить, что этот сектор характеризуется еще и особым отношением общества к нему. Протекционизм как экономическая политика защиты отечественного производителя присущ, безусловно, не только сельскому хозяйству. Однако именно в продовольственной сфере он наиболее распространен и силен. Наряду с общими аргументами в пользу протекционизма (противодействие демпингу, защита становящейся отрасли, сокращение безработицы и т.п.) в аграрной сфере используют и специфические доводы. Прежде всего это стремление к продовольственной безопасности нации, которая понимается часто как автаркия, и стремление сохранить традиционный вид сельской местности — так называемый сельский ландшафт.

Что касается первого довода, то в странах ОЭСР в условиях нарастающего перепроизводства он теряет свою актуальность. Однако некоторые страны, такие, например, как Япония и Швейцария, довольно долго продолжали отстаивать свой внутренний рынок продовольствия от импорта, несмотря на то что это существенно удорожало продовольственную корзину.

Традиционный сельский ландшафт с его особенностями, безусловно, является национальным культурным достоянием каждой страны. С сокращением численности сельскохозяйственного населения возникает угроза его утраты. Это особенно актуально для стран Западной Европы, которые долгое время пытались путем экономической поддержки собственных фермеров решать и эту проблему.

Об особой актуальности именно аграрного протекционизма свидетельствует то, что на протяжении всей послевоенной истории проблема его устранения занимает важнейшее место в ряду проблем международной торговли. Этот вопрос был основным при разработке Римского договора, с которого начался Европейский экономический союз. Этот вопрос занимает центральное место в итоговых документах Уругвайского раунда ГАТТ (1993).

Таким образом, специфика экономических отношений в аграрном секторе достаточно ярко выражена, что обуславливает необходимость особого теоретического курса аграрной экономики.

Основные понятия параграфа

- Совершенная конкуренция
- Почвенное плодородие
- Паритет цен
- Долгосрочная фермерская проблема
- Краткосрочная фермерская проблема

Вопросы и задачи

1. Всегда ли сельское хозяйство является отраслью совершенной конкуренции? В каких случаях и почему это не так?
2. Объясните, как иммобильность сельскохозяйственных ресурсов воздействует на долгосрочную фермерскую проблему?
3. Что такое паритет цен в сельском хозяйстве? Как он изменяется во времени? Объясните эту тенденцию.
4. В 1951 г. для того, чтобы купить автомобиль-пикап, американскому фермеру нужно было продать 1119 бушелей кукурузы (28,4 тыс. кг). В 1995 г. для покупки такого же автомобиля потребовалось бы уже реализовать 3653 бушеля. В какую сторону изменился паритет цен, во сколько раз?
5. Каковы причины возникновения долгосрочной и краткосрочной фермерской проблемы?
6. Какие из рассмотренных в данном параграфе особенностей сельского хозяйства как отрасли сохраняются, а какие постепенно элиминируются в ходе научно-технического прогресса?

Дополнительная литература

Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. Т. 2. Бишкек: Туран, 1996.

Петриков А. Специфика сельского хозяйства и современная аграрная реформа в России. М.: Энциклопедия российских деревень, 1995.

Johnson D. Gale. World Agriculture in Disarray. London: Macmillan Press Ltd., 1991.

§ 1.2

Предложение сельскохозяйственной продукции

Совокупное предложение сельскохозяйственной продукции складывается из частных предложений каждого конкретного сельскохозяйственного производителя. При этом каждый сельскохозяйственный производитель принимает решение, как распределить имеющиеся у него ресурсы между производством различных продуктов, между животноводством и растениеводством, между различными культурами, которые можно выращивать на одной и той же земле. Он также решает, приобретать ли средства производства, и если да, то какие и сколько, и т.д.

Фермерский выбор определяется тремя функциональными зависимостями:

1) какой объем производства возможен при данном объеме ресурсов (производственная функция);

2) какая комбинация ресурсов является оптимальной для производства определенного набора сельскохозяйственных продуктов (технологическая функция);

3) какой набор производимых продуктов является оптимальным для заданного объема и ассортимента ресурсов (предпринимательский выбор).

При этом, как мы выясним позднее, фермер, начиная свое производство, может преследовать самые разнообразные цели — это и благосостояние семьи в широком смысле, и удовлетворение специфических потребительских интересов, и выполнение обязательств перед деревенской общиной, и т.п. Пока мы отвлечемся от этих

целей и будем считать фермера производственной единицей, преследующей только одну цель — максимизация своей прибыли в относительно краткосрочной перспективе.

В этом аспекте рассмотрим одну за другой три вышеназванные задачи, которые решает фермер.

Производственная функция

Производственная функция представляет собой зависимость между используемыми ресурсами и производственным выпуском. Рассмотрим простейшую производственную функцию одного переменного — например, зависимость производства риса от применения азотного удобрения. Исходя из здравого смысла можно предположить, что при полном отсутствии удобрений определенный урожай риса будет получен только за счет плодородной силы земли. Иначе говоря, в точке 0 производственная функция не равна 0. Вполне очевидно, что применение удобрения повлечет за собой определенный рост урожайности, т.е. функция должна расти. Уже менее очевидно, но вполне подтверждается статистикой, что при определенном уровне внесения удобрений достигается максимальная урожайность, далее производственный выпуск риса с увеличением применения удобрения будет снижаться. На рис. 1.5 показан примерный вид подобной производственной функции.

Выборочные обследования реального производства риса и его зависимости от применения азотных удобрений позволяют описать математический вид данной функции:

$$Y = 2200 + 25X - 0,10X^2.$$

Таким образом, наша производственная функция имеет несколько особенностей.

Во-первых, она не проходит через точку (0;0), т.е. даже без применения ресурса с гектара может быть произведено 2200 кг риса. Назовем этот объем производства базовым. Такой вид производственной функции справедлив для многих видов сельскохозяйственных ресурсов — для химических средств, воды для полива и т.д. Для прочих ресурсов, таких, как корма, земля, труд, ситуация другая: при полном их отсутствии производство невозможно.

Во-вторых, при применении определенного количества удобрений наша производственная функция достигает максимума — 3762 кг/га. Этот максимум обычно называют **техническим оптимумом**, чтобы отличать его от экономического оптимума.

В-третьих, существенное значение имеет графический вид производственной функции, т.е. ее крутизна. Если в начале кривой каждой единице прироста объема применяемых удобрений соответствует почти такой же прирост производства риса, то далее прирост объемов риса становится все меньше, а после оптимума вообще

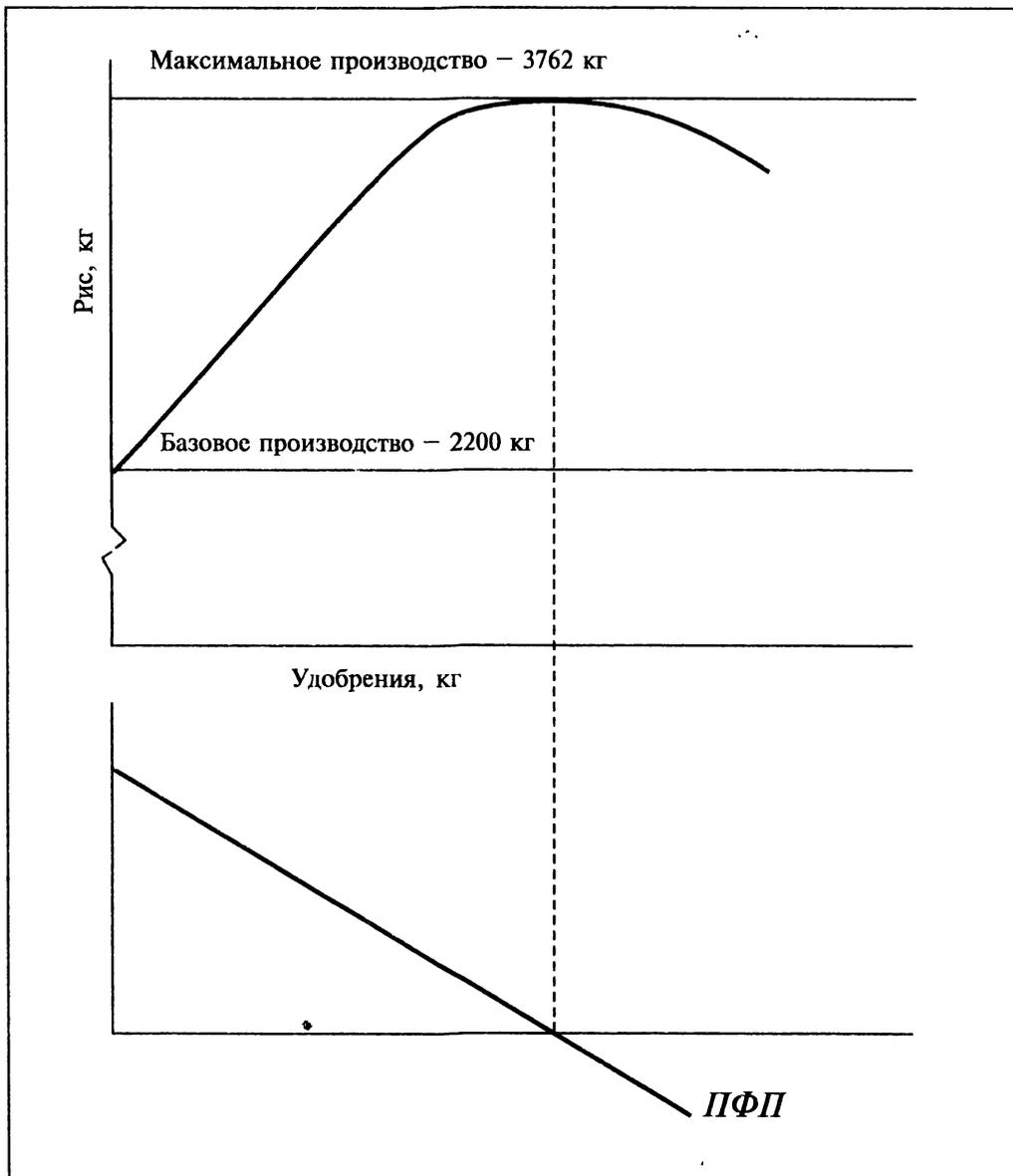


Рис. 1.5. Пример производственной функции. Производство риса в зависимости от внесения азотных удобрений

начинает убывать. Такой прирост продукта, соответствующий единичному приросту применения ресурса, называется **предельным физическим продуктом** (ПФП), а тенденция сокращения этого продукта — **законом убывающей отдачи**.

Математически изменение функции при единичном изменении аргумента выражается первой производной. В нижней части рис. 1.5 показана кривая производной нашей производственной функции **ПФП**. Она постоянно убывает и после экстремального значения переходит в отрицательную область, так как после этой точки с увеличением внесения удобрений производство риса начинает сокращаться.

Кривая предельного продукта не всегда имеет вид линейной зависимости. Так, наша производственная функция “удобрения — рис” имеет вид параболы (кривой второго порядка).

Закон убывающей отдачи математически выражается тем, что вторая производная производственной функции должна быть отрицательной.

В-четвертых, в нашей производственной функции можно рассчитать еще одну меру связи единичного ресурса и выпуска — **эластичность ресурса**, или **частичную эластичность производства**. Этот показатель отражает, на сколько процентов вырастет производство при 1% роста применения ресурса, или на сколько процентов вырастет производство риса при увеличении применения азотных удобрений на 1%. Математически это можно записать следующим образом:

$$E = \frac{\partial Y}{\partial X} \cdot \frac{Y}{X}.$$

Из соображений экономической логики нетрудно заключить, что обычно $0 < E < 1$.

Мы рассматривали производственную функцию с одной переменной. Но наши рассуждения остаются в силе, если мы включим в рассмотрение несколько ресурсов, участвующих в производстве. Производственная функция будет иметь вид:

$$Y = f(X_1, X_2, \dots, X_n).$$

При этом у данной функции должна быть положительная первая производная и отрицательная вторая, что означает положительность предельного продукта и убывающий характер отдачи ресурсов.

До этого момента нас интересовали только физические пропорции “ресурс—выпуск”. Но понятно, что экономический результат производства в значительной мере определяется ценой ресурса.

Пусть в нашем примере производства риса закупочная цена риса составляет 0,1 долл. за 1 кг, а 1 кг удобрений стоит 1 долл. Умножив нашу производственную функцию, изображенную на рис. 1.5, на эти цены, мы получим кривую стоимостной зависимости, представленную на рис. 1.6. На этом же графике отобразим линию затрат на удобрения, которая, безусловно, представляет собой прямую пропорцию, где коэффициентом пропорциональности служит цена удобрения — 1 долл.

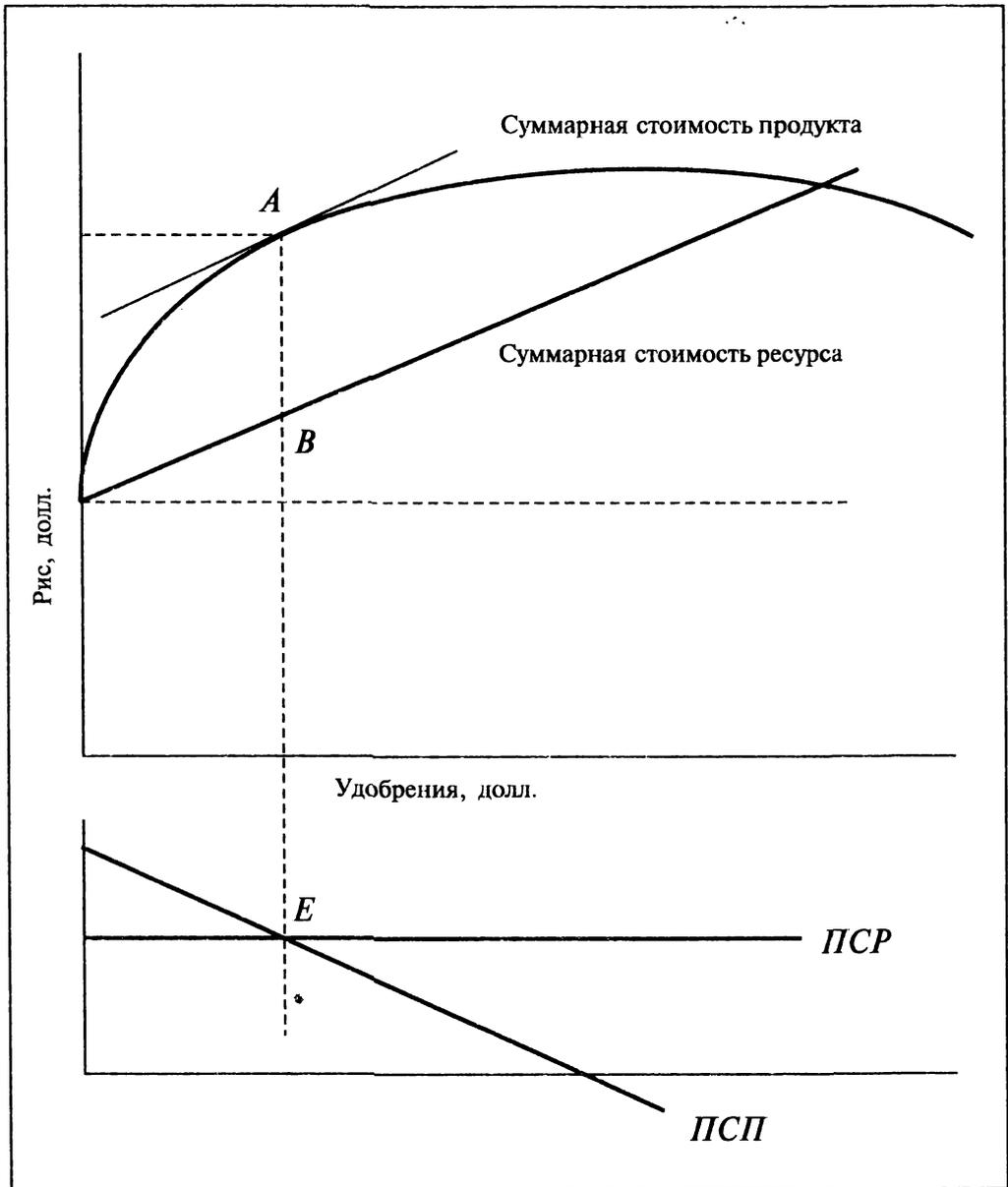


Рис. 1.6. Стоимостная функция “удобрения — рис”

В нижней части рисунка, как и прежде, представлены производные первого порядка обеих стоимостных кривых. Производная кривой стоимости произведенного риса представляет собой кривую **предельной стоимости продукта (ПСП)¹**, производная кривой стоимости удобрений (*ПСР*) — это константа, равная 1 долл. Они пересекаются в точке *E*, которая и является точкой **экономического оптимума**. Действительно, когда *ПСП* > *ПСР*, каждая дополнительно привлекаемая единица удобрений дает более чем пропорциональный прирост стоимости произведенного риса. До точки пересечения с осью абсцисс фермеру есть смысл увеличивать применение удобрений. Однако после точки *E* каждый дополнительно вложенный в удобрения 1 долл. принесет прирост производства риса менее чем на 1 долл. Таким образом, рост издержек будет опережать рост выручки, и следовательно, прибыль будет сокращаться.

На верхнем графике рис. 1.6 прибыль определяется расстоянием от кривой стоимости ресурса до кривой стоимости продукта. Нетрудно заметить, что в точке *E*, которой соответствует отрезок *AB*, прибыль достигает своего максимального значения. Точка *A* — это точка касания кривой стоимости риса с прямой линией, у которой тангенс угла наклона равен 1 долл.

До сих пор мы не затрагивали факта изменения цен на продукт и на ресурс. Понятно, что изменения в ценах будут влиять на экономический максимум. Но если внимательно просмотреть выкладки, изложенные выше, то становится ясно, что влияние на положение точки *E* оказывает не сам уровень цен на удобрения и рис, а их соотношение, в нашем примере — 1 долл. к 0,1 долл., или 10:1. Если цена на продукт (P_y) падает, а цена на ресурс (P_x) остается прежней, то соотношение цен P_x/P_y будет расти. При этом кривая суммарной стоимости продукта, изображенная на рис. 1.6, будет располагаться ниже, а изгиб ее будет круче, и касательная, определяющая экономический оптимум, пройдет левее и ниже.

На рис. 1.7 на левом верхнем графике показаны три кривые, соответствующие трем уровням цен на рис. Предположим, что цены на удобрения постоянны, т.е. касательные, определяющие экономический оптимум в каждом из трех случаев, будут параллельны друг другу. Со снижением цены на рис экономический оптимум смещается влево и достигается при все меньших уровнях применения удобрений.

На правом верхнем графике рис. 1.7 показана уже знакомая нам производственная функция “удобрения — рис”. От изменения стоимостных пропорций вид этой функции не меняется, изменяются только точки на ней, соответствующие разным экономическим оптимумам.

Таким образом, каждому значению цены на рис соответствует оптимальное значение объема производства риса. С помощью пунктирных линий перенесем эти значения с первых двух графиков в верхней половине рисунка на нижний график. (Эти линии имеют чисто техническое значение и проведены для облегчения построения графика. Они позволяют перенести значения цены на рис на верхнем

¹ Общепринятое в курсе микроэкономики обозначение *MR* — marginal revenue.

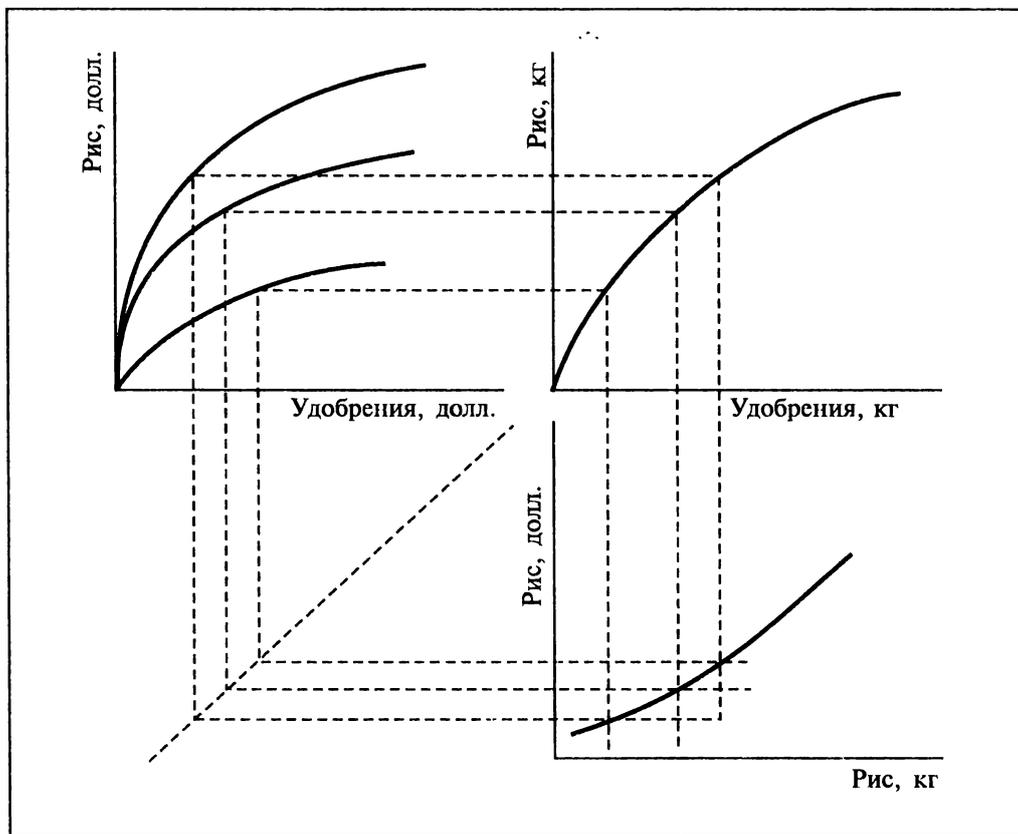


Рис. 1.7. Построение кривой предложения

левом графике и значения объемов производства риса на верхнем правом графике на нижний график). В результате построения внизу мы получаем функцию предложения риса в зависимости от цены на него. Это и есть **кривая предложения**.

Теперь понятно, что эта функция возрастающая и вогнутая вниз. Такая вогнутость функции предложения означает, что при незначительных объемах производства прирост цены вызывает реакцию в объемах производства большую, чем при более высоких объемах производства. Равные приросты цены на рис выражаются все меньшими ответными приростами объемов производства. Это естественное следствие закона убывающей предельной отдачи, что нетрудно видеть из рис. 1.7.

На рис. 1.7 также можно видеть, что кривая предложения отображает предельные затраты на удобрения, т.е. прирост затрат на удобрения, необходимый для получения дополнительной единицы риса.

Замещение ресурсов

Ситуация, рассмотренная в предыдущем подразделе, не описывает всего многообразия связей “ресурсы — выпуск”. Известно, что один и тот же объем производства может быть достигнут с помощью различных комбинаций используемых ресурсов. Например, 3 т кукурузы можно произвести на 1 га с применением труда 4 работников или на 2 га при работе всего 2 человек.

Положение о том, что один и тот же объем производства может быть обеспечен различными комбинациями количества вовлекаемых ресурсов, получило название **принципа замещения**.

Предположим, что определенное количество риса может быть произведено при различных количествах вовлекаемых в производство земли и труда. Пусть для производства 1 т риса можно использовать 100 чел.-дн. и 0,5 га земли, или 75 чел.-дн. и 0,75 га, или 50 чел.-дн. и 0,5 га. Отобразим эту зависимость на графике (рис. 1.8).

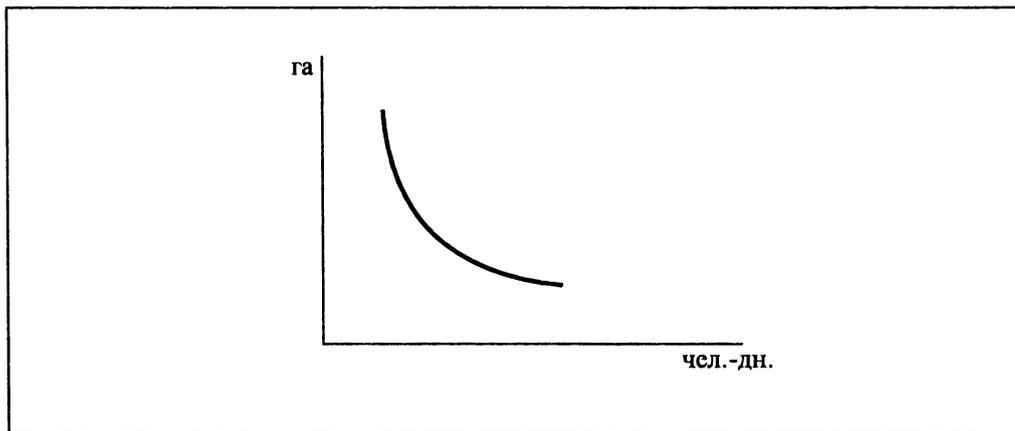


Рис. 1.8. Изокванта труда и земли при производстве риса

Кривая, позволяющая описать всю совокупность таких пропорций, носит название **изокванты** или **изолинии продукта**. Очевидно, что для производства 2 т риса потребуется применение большего количества и труда и земли, для 3 т — еще больше и т.д. Таким образом, мы получаем трехмерную производственную функцию зависимости выпуска от двух ресурсов — земли и труда. Каждому уровню в этой продуктовой функции будет соответствовать своя изокванта. Мысленно проделаем следующую операцию: через равные интервалы, допустим, через 1 т, будем производить в трехмерном пространстве сечение нашей производственной функции, а получившиеся кривые, уже двухмерные, перенесем на график на рис. 1.9.

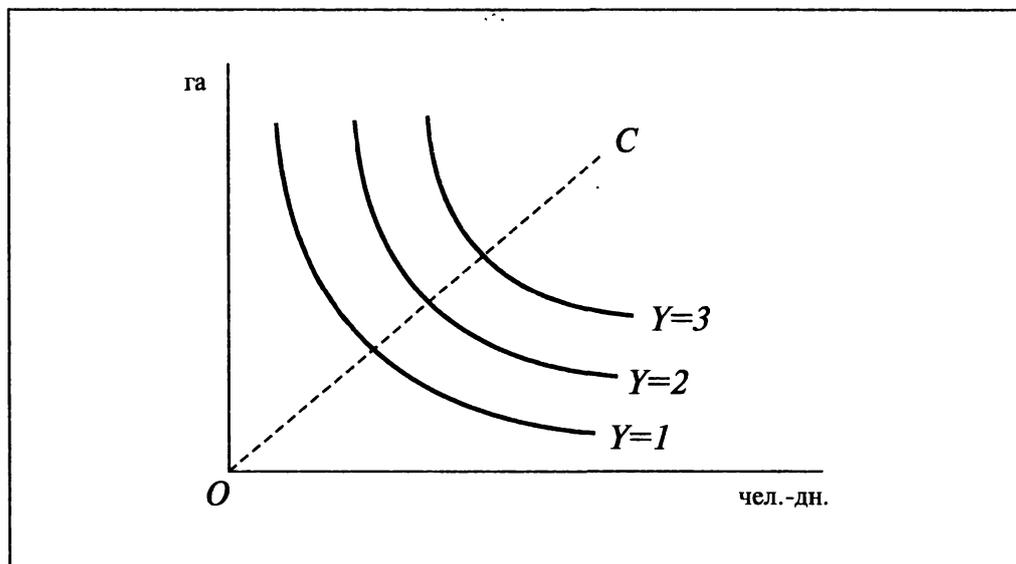


Рис. 1.9. Изокванты замещения труда землей при производстве риса

Изокванты отображают, какое количество одного ресурса, допустим, труда, замещается дополнительной единицей другого ресурса, допустим, земли. Чем больше наклон этой кривой, тем меньшим количеством земли можно заместить 1 чел.-дн. Наклон кривой, как мы знаем, оценивается производной $\partial X_2 / \partial X_1$, которая называется **предельной нормой замещения ресурсов**. Очевидно, что эта норма отрицательна.

Чем больше, например, земля замещается трудом, тем больше и больше требуется ввести в производство работников для замещения 1 га при условии поддержания того же уровня производства. Таким образом, изокванта становится все более пологой. Это происходит из-за действия закона убывающей предельной отдачи. Каждый ресурс стремится к техническому максимуму как единичный ресурс. Таким образом, предельная норма замещения также стремится к сокращению.

Вдоль пунктирной прямой OC на рис. 1.9 объемы производства возрастают, растут и масштабы применения обоих ресурсов, но пропорции применения земли и труда сохраняются постоянными. Такая кривая OC носит название **постоянной отдачи масштаба**. На нашем рисунке отдача масштаба постоянно возрастает от 0. Но возможны ситуации убывающей отдачи масштаба.

Как и в случае с одноресурсной производственной функцией, оптимальное сочетание используемых ресурсов определяется не столько техническими

характеристиками, сколько соотношением цен. Каждой комбинации ресурсов соответствуют свои суммарные издержки. Но каждому уровню издержек соответствуют несколько возможных комбинаций ресурсов. Так, если на покупку ресурсов имеется 600 долл., а цена 1 га — 300 долл. и цена 1 чел.-ч — 2 долл., то можно приобрести 2 га земли, или 300 чел.-дн., или 1 га и 150 чел.-дн. Линия, показывающая весь спектр таких комбинаций ресурсов при заданном объеме издержек, называется **изокостой (изолинией издержек)**. Изокосты, соответствующие издержкам в 300, 600 и 900 долл., показаны на рис. 1.10.

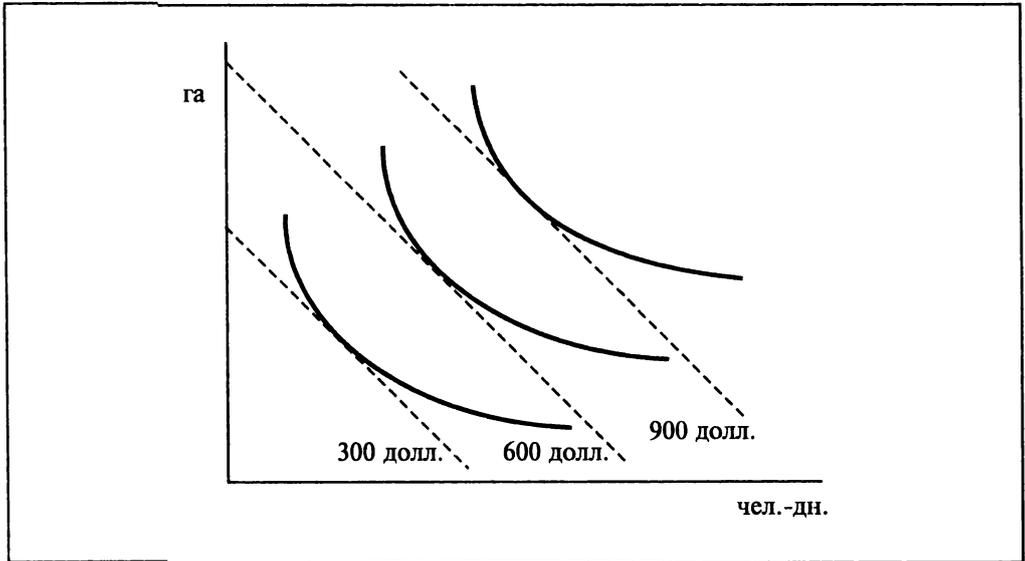


Рис. 1.10. Изокосты и изокванты

Наклон изокост отражает обратное соотношение цен на средства производства, т.е. какое количество земли (ресурса X_2) можно приобрести, отказавшись от использования 1 чел.-ч (ресурса X_1). В нашем примере с производством риса обратное соотношение цен равно $2 \text{ долл.}/300 \text{ долл.} = 0,0067$ — столько гектаров земли эквивалентно использованию 1 чел.-дн.

Как и в случае с одноресурсной производственной функцией, нетрудно видеть, что оптимальное соотношение ресурсов при заданных объемах производства и издержек наступает в точке касания изокосты и изокванты.

Каждый ресурс в многоресурсной производственной функции имеет свой предельный физический продукт ($\text{ПФП}_i = \partial Y / \partial X_i$). Предельная норма замещения ресурсов 1 и 2 равняется:

$$ПНЗ_{1,2}^p = \frac{\partial X_2}{\partial X_1} = \frac{\partial Y / \partial X_1}{\partial Y / \partial X_2} = \frac{ПФП_1}{ПФП_2}.$$

С другой стороны, из рис. 1.10 следует, что предельная норма замещения ресурсов в точке экономического оптимума равна обратному соотношению цен на ресурсы, т.е.:

$$ПНЗ_{1,2}^p = \frac{P_1}{P_2}.$$

Таким образом:

$$\frac{ПФП_1}{ПФП_2} = \frac{P_1}{P_2} \quad \text{или} \quad \frac{ПФП_1}{P_1} = \frac{ПФП_2}{P_2}.$$

Иначе говоря, оптимальное соотношение ресурсов существует тогда, когда предельный физический продукт на единицу издержек одинаков для всех ресурсов.

Предпринимательский выбор, или структура производства

Третий вопрос, возникающий перед сельскохозяйственным производителем: что конкретно производить при заданном наборе ресурсов? Так, на одном и том же поле и при одних и тех же ресурсах можно производить и пшеницу, и ячмень. Обе культуры требуют одного и того же качества земли, пики трудовой нагрузки при их возделывании также совпадают по времени. Какую культуру выбрать для достижения максимального эффекта?

Вернемся к нашему примеру с рисом. Пусть основным ресурсом для его производства будет труд (600 чел.-дн.), конкурирующей культурой — сахарный тростник. Как и в случае с изоквантой, возможные комбинации производства риса и тростника можно изобразить кривой, которая носит название **границы производственных возможностей (ГПВ)** (рис. 1.11).

В точках пересечения ГПВ с осями координат достигается максимальный объем производства каждого из продуктов при заданном объеме труда.

Наклон кривой ГПВ отражает норму замещения одного продукта другим при фиксированном ресурсе, т.е. показывает, сколько риса дополнительно можно произвести при предельном значении труда на ферме в 600 чел.-дн., если производство сахарного тростника сократить на 1 т. Производная кривой ГПВ, отражающая ее наклон, носит название **предельной нормы замещения продуктов**.

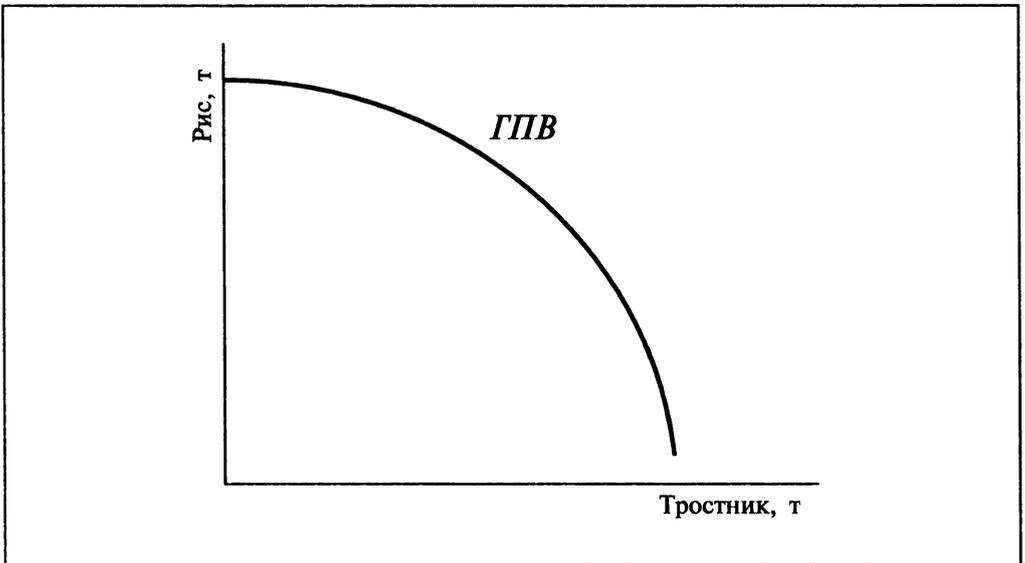


Рис. 1.11. Граница производственных возможностей

В любой точке ниже границы производственных возможностей труд фермы будет использован не полностью, и в этом смысле не будет достигаться технический оптимум производства.

При известных ценах на рис и сахарный тростник, как и в случае с изокостами, можно построить *изолинии выручки*. На рис. 1.12 показано положение этих линий для 500, 1000 и 1500 долл.

Наклон изолинии выручки равен обратному соотношению цен продуктов и показывает, сколько риса нужно продать, чтобы получить выручку, равную выручке от продажи единицы сахарного тростника.

Оптимальное соотношение производимых продуктов не может быть выше *ГПВ*, так как на такое производство нет ресурсов. Ниже *ГПВ* производство не достигает своего технического оптимума. Значит, экономический оптимум должен находиться на *ГПВ*. Экономический оптимум находится в точке касания изолинии выручки и *ГПВ*, так как правее этой точки он находится не может (это выходит за пределы производственных возможностей), а левее суммарная выручка будет ниже.

Определим условия экономического оптимума, как мы это сделали в предыдущем подразделе. Предельная норма замещения продуктов математически выражается следующим образом:

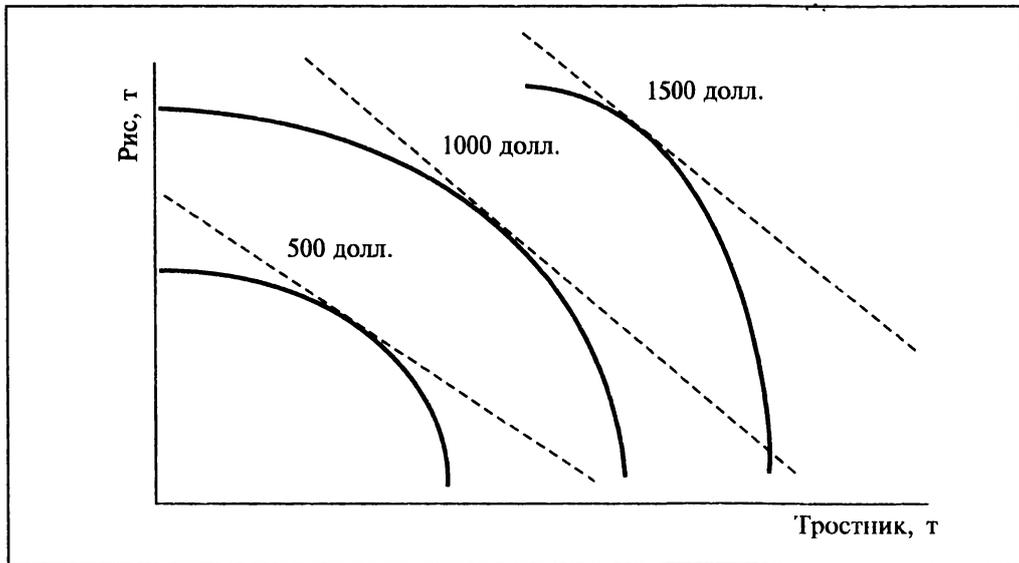


Рис. 1.12. Изолинии выручки

$$ПНЗ_{1,2}^n = \frac{\partial Y}{\partial Y_2} = \frac{ПФП(Y_1)}{ПФП(Y_2)}.$$

С другой стороны, в точке оптимума (точке касания):

$$ПНЗ_{1,2}^n = \frac{P(Y_2)}{P(Y_1)}.$$

Путем несложных выкладок приходим к следующему равенству:

$$ПФП(Y_1)P(Y_1) = ПФП(Y_2)P(Y_2), \text{ или } ПСП(Y_1) = ПСП(Y_2).$$

Иными словами, необходимым условием оптимального выбора производимого набора продуктов является ситуация, когда предельный стоимостной продукт на единицу имеющегося ресурса одинаков для всех продуктов. Это называется **принципом равнопредельной отдачи**.

С концепцией производственного выбора тесно связаны два понятия — **альтернативные издержки** и **сравнительные преимущества**.

Производственные ресурсы всегда количественно ограничены, и для увеличения производства какого-либо продукта приходится отвлекать ресурс от использования для других целей. Например, можно использовать землю для производства

сельскохозяйственной продукции, а можно отдать ее арендатору для застройки. Если арендная плата будет больше, чем доход, получаемый фермером от возделывания земли, то альтернативными издержками самостоятельному использованию земли для сельскохозяйственных целей будет арендная плата. Другим примером альтернативных издержек является выбор: потреблять продукт на ферме или продать его. Если продукт потреблен внутри хозяйства, а при его продаже мог бы быть получен более высокий доход, то этот последний также представляет собой альтернативные издержки потребления продукта.

Сравнительные преимущества — это категория, связанная с оптимальным распределением ресурсов по территории. Для единичного фермера это означает, что каждой культуре должен соответствовать оптимальный для ее возделывания участок. Для аграрного сектора в целом это означает оптимальное распределение производства по территории страны, с тем чтобы земельные, природно-климатические, трудовые ресурсы, инфраструктура и т.д. использовались оптимальным способом. Для мирового сельского хозяйства принцип сравнительных преимуществ означает рациональную международную специализацию аграрного производства. Очевидно, что технический прогресс и негативные антропогенные воздействия могут влиять на сравнительные преимущества как отдельной фермы, так и всего аграрного сектора.

Для иллюстрации принципа сравнительных преимуществ рассмотрим пример в табл. 1.1. Допустим, в двух регионах А и Б можно производить молоко и кукурузу. Предположим, что для любого предприятия в этих регионах издержки на единицу площади, на единицу труда, на единицу других ресурсов одинаковы. В табл. 1.1 показано несколько возможных комбинаций производства молока и кукурузы на 1 га в каждом из регионов.

Таблица 1.1. Производственные возможности на 1 га земли в двух гипотетических регионах, ц/га

Комбинации	Регион А		Регион Б	
	Кукуруза	Молоко	Кукуруза	Молоко
1	80	0	30	0
2	55	20	15	20
3	30	40	6	30
4	0	60	0	40

Из таблицы видно, что 1 га, целиком отданный под производство кукурузы в регионе А, более продуктивен, чем в регионе Б. Но и по молоку 1 га в регионе А более продуктивен. Это означает, что регион А имеет **абсолютное преимущество** в производстве обоих продуктов.

Однако, если мы введем в рассмотрение стоимостные пропорции, то табл. 1.1 отразит иную ситуацию. Пусть издержки производства 1 ц молока в регионе А равны издержкам производства 1,5 ц кукурузы, а в регионе Б — только 0,5 ц кукурузы. Тогда в регионе А наименьшие издержки будут при первой комбинации, т.е. при исключительном производстве кукурузы, а в регионе Б — при четвертой комбинации, т.е. при исключительном производстве молока. Это означает, что сравнительное преимущество в производстве кукурузы имеет регион А, а в производстве молока — регион Б.

Эластичность и особенности предложения в сельском хозяйстве

Вернемся к рассмотрению кривой предложения, которую мы построили на рис. 1.7. Выше мы рассмотрели основные характеристики этой кривой. Теперь обратим внимание на то, что ее наклон может быть разным. При более пологой кривой предложения на единицу роста цены объем производства будет возрастать меньше, чем на единицу. При более крутой кривой, наоборот, возможна ситуация, когда на единичный рост цены производство отвечает более чем пропорциональным ростом предложения. Иными словами, на ценовой сигнал может отвечать предложение с различной степенью чувствительности. Эту степень чувствительности в экономике называют **эластичностью предложения**.

Как мы уже знаем, наклон кривой определяется ее первой производной. Поэтому формула эластичности предложения математически представляется следующим образом:

$$E_s = \frac{\partial Q}{\partial P} \cdot \frac{P}{Q},$$

где Q — объем предложения продукции;
 P — цена на продукцию.

На рис. 1.13 показаны примеры эластичной и неэластичной кривых предложения. Эластичность предложения в значительной мере определяется фактором времени. Вполне понятно, что если у производителя есть период времени для расширения производства в ответ на рост цены, то его адекватная реакция более вероятна, чем когда у него нет времени для такого расширения. Этот период времени ему нужен для того, чтобы приобрести новые или перераспределить имеющиеся ресурсы внутри своего производства в пользу производства продукта, на который выросла цена. Очевидно также, что чем длиннее период производства, тем больше времени потребуется производителю на все эти изменения. Аграрное производство отличается длительным производственным циклом — самые короткие циклы производства в этом секторе экономики превышают 4–6 месяцев.

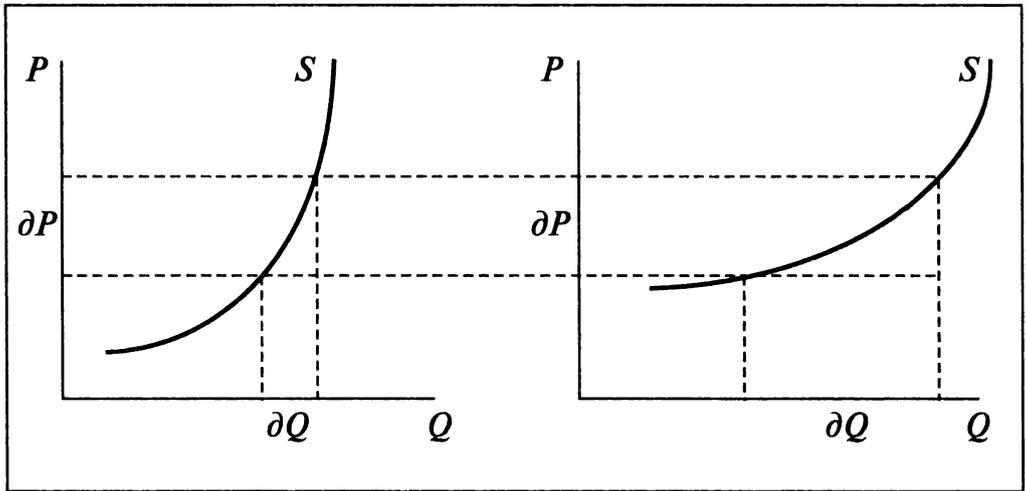


Рис. 1.13. Примеры более эластичной (левая) и менее эластичной (правая) кривых предложения

Предположим, фермер произвел пшеницу и на рынке выяснил, что цена на нее выше, чем он предполагал, планируя свое производство. Допустим обратное: соотношение цен на пшеницу и ячмень оказалось таковым, что становится выгодным отказаться от ячменя совсем и использовать свою землю только для возделывания пшеницы. Что может сделать фермер в этой ситуации? Только увеличить посев пшеницы под урожай следующего года (мы не рассматриваем здесь тот случай, когда природно-климатические условия позволяют снимать два и более урожаев в год). Но в следующем году цены могут и упасть. Таким образом, в этом смысле эластичность предложения сельскохозяйственной продукции в целом более низкая, чем в среднем в других отраслях.

Обычно рассматривают эластичность предложения в мгновенный, краткосрочный и долгосрочный рыночные периоды. Понятно, что реакция предложения на ценовые изменения в каждый из таких периодов будет различной.

В мгновенный период, т.е. в момент поставки продукта на рынок, предложение, скорее всего, будет крайне неэластичным или даже абсолютно неэластичным. Действительно, представим себе фермера, который привез свой товар на местный оптовый рынок для реализации. Каков бы ни был скачок цен, фермер уже не может увеличить свое предложение. Если цены упали, то его реакция будет зависеть от типа продукта. Если это скоропортящийся товар, например, томаты или виноград, то у фермера нет выбора — он продаст по любой цене все. Если это продукт, который можно сохранить, например зерно, тогда, возможно, он отложит продажу части продукта до момента роста цены.

В краткосрочный период у производителя возникает возможность для производственного маневра. Отдельное предприятие и отрасль в целом в этот период не могут увеличить мощности, но могут перераспределить ресурсы для оптимизации дохода. Как мы уже выяснили выше, для сельского хозяйства этот короткий период будет несколько длиннее, чем для большинства несельскохозяйственных отраслей. Но тем не менее в рамках одного производственного цикла фермер, даже не расширяя площадь используемых земель и не привлекая новых производственных мощностей, может увеличить производство продукции только за счет более интенсивного земледелия (применения большего количества удобрений и других химических средств или интенсивного кормления животных). Как мы установили выше, при растущей цене на продукт экономический оптимум достигается при больших затратах ресурсов, следовательно, увеличение переменных издержек на ресурсы вполне окупится ростом цены продукта.

В длительный период производитель успевает в ответ на рост цены расширить мощности. Теоретически расширение предложения должно было бы вернуть цену на продукт к прежнему равновесному уровню. Но на практике этого не происходит. При массовом расширении производства в отрасли неизбежно увеличивается спрос и на соответствующие ресурсы, и цены на них также начинают расти, а значит, растут и издержки производителей. Поэтому в долгосрочный рыночный период цена на продукт полностью не уравнивается возросшим предложением и несколько растет, т.е. кривая предложения не становится абсолютно эластичной (параллельной оси абсцисс).

Для сельского хозяйства и в этом случае ситуация усугубляется. В § 1.1 мы говорили о том, что соотношение цен на сельскохозяйственную продукцию и ресурсы с течением времени сокращается, т.е. паритет цен имеет тенденцию к понижению. Применительно к рассматриваемой ситуации это означает, что в долгосрочный рыночный период при расширении производства сельскохозяйственного продукта весьма вероятно, что рост издержек будет более значительным, чем в других отраслях. Соответственно и в долгосрочный период предложение сельскохозяйственной продукции окажется более неэластичным.

На рис. 1.14 показано поведение кривой предложения в моментальный, краткосрочный и долгосрочный рыночные периоды. На левом графике (моментальный период) кривая предложения вертикальна, т.е. абсолютно неэластична (производная равна 0). В краткосрочный период (на среднем графике) кривая предложения становится более эластичной. И в долгосрочный период (на правом графике) эластичность предложения еще более возрастает (пунктиром показан гипотетический случай S_e , когда с ростом объемов производства цена на используемые ресурсы не изменяется; тогда производная стремится к бесконечности). Приведенные примеры отражают общую экономическую закономерность, но, как мы показали выше, сельское хозяйство во всех трех случаях отличается в целом более низкой эластичностью предложения.

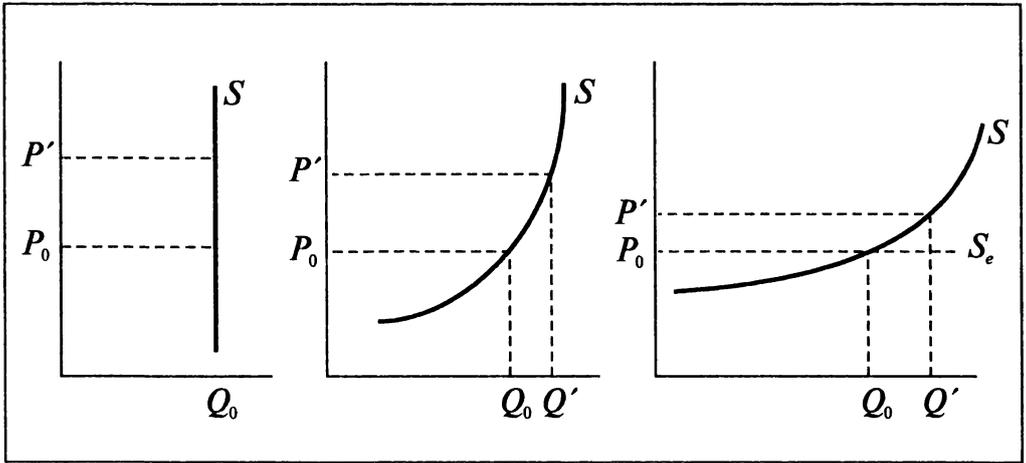


Рис. 1.14. Эластичность предложения в моментальный, краткосрочный и долгосрочный рыночные периоды

В § 1.1 мы коснулись вопроса о том, что раньше, когда земля и труд были основными ресурсами в сельском хозяйстве, предложение аграрного производства было неэластичным. Действительно, в те времена увеличение производства в ответ на возросший спрос было ограничено трудовыми возможностями фермерской семьи и земельными ресурсами, вовлеченными в оборот. Конечно, можно было возделывать целинные земли, привлечь наемный труд, но все эти возможности требовали времени и также не были безграничны.

После второй мировой войны в сельском хозяйстве развитых стран происходил резкий рост применения покупных ресурсов. Применяемые сельским хозяйством средства производства делятся на *основные* — земля, строения, техника, и *оборотные* — удобрения, топливо, химикаты, ветеринарные препараты и т.п. Вышеуказанная тенденция затронула главным образом оборотные средства. Так, например, в северо-западной Европе в 1950–1960-е гг. валовое производство сельского хозяйства выросло на 37%, в то время как применение покупных ресурсов увеличилось на 73%. В табл. 1.2 показана динамика доли покупных средств в валовом продукте сельского хозяйства некоторых развитых* стран за 35 лет. К середине 1980-х гг. среди стран ЕС и США только в Италии эта доля составляла менее 1/3.

Таблица 1.2. Доля покупных средств производства в валовом продукте сельского хозяйства (фактические цены), %

Страна	1950–1952	1958	1968	1977	1986	1991
Бельгия	21,6	33,3	42,3	58,5	57,8	55

Страна	1950—1952	1958	1968	1977	1986	1991
<i>Великобритания</i>	н.д.	н.д.	н.д.	57,2	54,0	55
<i>Германия</i>	27,2	33,1	43,8	51,4	52,3	53
<i>Дания</i>	37,3	н.д.	н.д.	51,0	49,7	51
<i>Ирландия</i>	н.д.	н.д.	н.д.	35,7	47,8	н.д.
<i>Италия</i>	13,2	15,1	23,3	28,6	28,0	н.д.
<i>Нидерланды</i>	32,8	40,7	45,2	50,0	48,9	н.д.
<i>Франция</i>	18,5	23,4	29,1	39,0	43,0	46
<i>США</i>	39,4	44,8	49,5	51,0	47,4	н.д.

Источник: Johnson D. Gale. World Agriculture in Disarray. London: Macmillan Press Ltd., 1991. P. 60; Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику.: Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1995. С.97.

Возможно, это прозвучит неожиданно, но еще в 1980 г. в сельском хозяйстве стран ЕС использовалось 1,1 млн., а в Великобритании — 140 тыс. рабочих лошадей. В США процесс замещения живой тягловой силы тракторами произошел раньше, но и там еще в 1955 г. фермерами использовалось более 4,3 млн. лошадей. Замена живой тяги механической привела в аграрном секторе к резкому энергетическому насыщению сельского хозяйства и соответствующему росту предложения сельскохозяйственной продукции.

Так, в странах ЕС в середине 1980-х гг. на 1000 га пашни приходилось 123 трактора, в США — 25, в Великобритании — 76. Известный американский аграрный экономист Гейл Джонсон пишет, что фермер, приобретший трактор, уподобляется женщине, купившей новое платье и обнаружившей, что к нему теперь требуются новые туфли, сумка и шляпа. Для эффективного использования трактора требуется целый шлейф навесных орудий, отличных от тех, что применялись с лошадиной тягой. Таким образом, распространение тракторов привело к значительным инвестициям фермеров в технику и оборудование.

Начиная с 1950-х гг. резко возросло применение минеральных удобрений, причем они стали основным фактором роста урожайности зерновых. Так, в странах ОЭСР с середины 1950-х гг. за 15 лет применение удобрений выросло почти на 90%, при этом азотных — почти на 150%.

В развитых странах сельское хозяйство стало высококапиталоемким производством. Так, например, в США в 1986 г. общие инвестиции в средства производства в сельском хозяйстве на одного занятого составили: без вложений в землю и здания — 46 тыс. долл., включая вложения в землю и здания — 205 тыс. долл.; в то же время вложения на одного занятого в обрабатывающей промышленности составили только 35 тыс. долл.

Эта тенденция, с одной стороны, свидетельствует о все большей зависимости сельского хозяйства от других отраслей экономики. С другой стороны, это означает, что влияние таких ресурсов, как земля и труд, которые в прошлом играли перво-степенную роль, уменьшается. А это, в свою очередь, означает рост эластичности предложения в сельском хозяйстве.

Сегодня, когда сельское хозяйство более чем на треть зависит от покупных средств производства, возможность реагировать на изменяющуюся экономическую конъюнктуру несравнимо более высока. Дополнительное применение удобрений, гербицидов, пестицидов, витаминных добавок к кормам и т.п. позволяет производству адекватно отреагировать на возросший спрос, быстро нарастить объемы продукции.

Еще одна особенность кривой предложения в сельском хозяйстве (эффект загибающейся кривой) уже упоминалась в предыдущем параграфе и будет рассмотрена в § 2.2, посвященном семейной форме сельскохозяйственного предприятия.

Основные понятия параграфа

- Производственная функция
- Технический оптимум производственной функции
- Предельный физический продукт (ПФП)
- Закон убывающей отдачи
- Эластичность ресурса, или частичная эластичность производства
- Предельная стоимость продукта (ПСП)
- Экономический оптимум производственной функции
- Кривая предложения
- Принцип замещения
- Изокванты, или изолинии продукта
- Предельная норма замещения ресурсов
- Постоянная отдача масштаба
- Изокосты, или изолинии издержек
- Граница производственных возможностей (ГПВ)
- Предельная норма замещения продуктов
- Изолинии выручки
- Принцип равнопредельной отдачи
- Альтернативные издержки
- Сравнительные преимущества
- Абсолютное преимущество
- Эластичность предложения

Вопросы и задачи

1. Когда технический оптимум равен экономическому? Возможна ли ситуация, когда технический оптимум меньше экономического?

2. По данным табл. А:

рассчитайте технический и экономический оптимумы производства пшеницы; покажите, в какой точке эластичность ресурса начинает падать; покажите, в какой точке предельный физический продукт начинает убывать.

Таблица А. Весовые нормы высева семян и соответствующие урожаи, издержки на семена и стоимость урожая пшеницы

Норма высева	Урожай	Урожай в среднем на одну дозу семян	Дополнительный урожай	Издержки на семена	Стоимость урожая	Стоимость дополнительного урожая
ц/га				тыс. руб.		
0,2	0,9	0,9	0,9	2	5,4	5,4
0,4	2,2	1,1	1,3	4	13,2	7,8
0,6	4,2	1,4	2,0	6	25,2	12,0
0,8	7,0	1,8	2,8	8	42,0	16,8
1,0	10,5	2,1	3,5	10	63,0	21,0
1,2	13,8	2,3	3,3	12	82,8	19,8
1,4	16,7	2,39	2,9	14	100,2	17,4
1,6	18,9	2,36	2,2	16	113,4	13,2
1,8	20,5	2,3	1,6	18	123,0	9,6
2,0	21,6	2,2	1,1	20	129,0	6,6
2,2	22,1	2,0	0,5	22	132,0	3,0
2,4	22,17	1,8	0,07	24	133,0	0,4
2,6	22,2	1,7	0,03	26	133,2	0,2
2,8	22,1	1,6	-0,1	28	132,0	-0,6
3,0	21,8	1,5	-0,3	30	130,7	-1,9

3. По приведенным в табл. Б данным постройте график замещаемости концентрированных кормов грубыми и сочными.

Таблица Б. Годовые нормы кормления коров концентрированными, грубыми и сочными кормами при удоях 2,5 т молока

Норма концентрированных кормов, кг кормовых единиц	Норма грубых и сочных кормов, кг кормовых единиц
225	3025
275	2850
325	2750
375	2660
425	2590
475	2520

4. На 10 участках по 50 га можно производить пшеницу и ячмень. При этом урожайность ячменя на всех участках равна 20 ц/га, а урожайность пшеницы — 15 ц/га. Цена 1 ц пшеницы — 900 тыс. руб., ячменя — 750 тыс. руб. Используя показатели предельной нормы замещения продукции и обратные соотношения цен (принцип равнопредельной отдачи), определите оптимальную структуру производства. Если цена на пшеницу постоянна, то при какой предельной цене на ячмень в данном примере его вообще невыгодно производить?
5. Чем обусловлена низкая эластичность предложения в сельском хозяйстве? Каковы тенденции ее развития со временем?
6. Какие экономические параметры, рассмотренные в данном параграфе, измеряются производными первого порядка? Что между ними общего?

Дополнительная литература

Мейендорф А.Л. Оптимизация хозяйственных решений. М.: Экономика, 1976.

Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику.: Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1995.

Heady E.O. Economics of Agricultural Production and Resource Use. New Jersey: Englewood Cliffs, 1952.

Ellis F. Peasant Economics. Cambridge: University Press, 1988.

Johnson D. Gale. World Agriculture in Disarray. London: Macmillan Press Ltd., 1991.

§ 1.3

Спрос на сельскохозяйственную и продовольственную продукцию

Кривая спроса и ее изменения

Подобно построению кривой предложения, показывающей зависимость объемов производства продукции от цены на эту продукцию, можно построить и **кривую спроса**, т.е. кривую зависимости спроса на отдельный продукт от цены на него. Каждодневный опыт убеждает нас в том, что по абсолютному большинству товаров спрос обратно пропорционален цене, т.е. чем дороже товар, тем меньше спрос на него. Из этого наблюдения можно вывести одно из основных свойств кривой спроса — она убывает.

Также из жизненного опыта известно, что в каждый конкретный момент времени чем больше уже потреблено какого-то продукта, тем менее желанна каждая последующая единица этого продукта. Так, жаждущий с жадностью выпивает* первые капли воды, затем начинает пить более спокойно, а если продолжить потчевать его водой и после того, как жажда утолена, то наступает момент, когда вкус воды становится противен. Эта закономерность получила название **принципа убывающей предельной полезности**. Для кривой спроса этот принцип означает, что данная кривая, достаточно крутая в начале оси абсцисс, затем становится все более

пологой. Иначе говоря, кривая выгнута вниз. На рис. 1.15 изображена кривая спроса в соответствии с выясненными ее характеристиками.

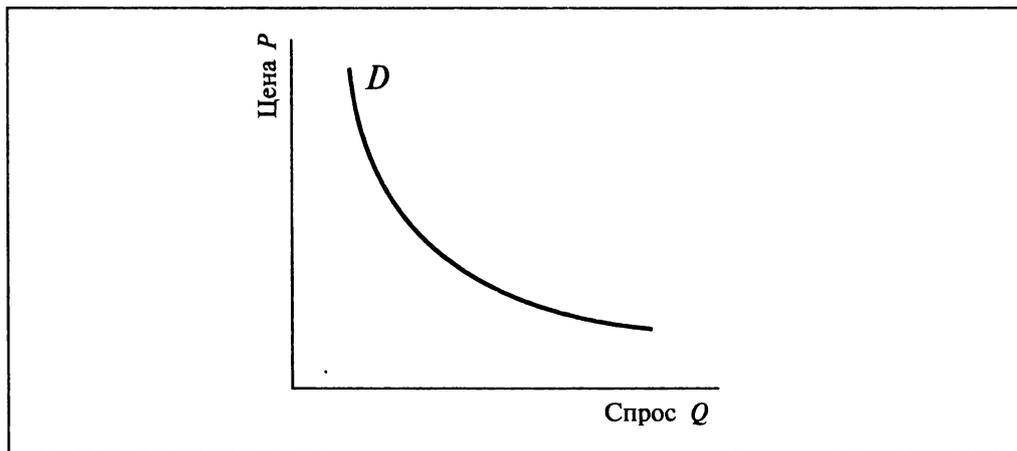


Рис. 1.15. Кривая спроса

Спрос на продукт, безусловно, определяется не только ценой, как это показано на нашем графике. Есть и неценовые факторы, или, как говорят экономисты, **неценовые детерминанты**, обуславливающие изменения в спросе. Так, например, изменение моды может резко увеличить или уменьшить спрос на продукт. Попутно следует отметить, что, как это не покажется странным, продукты питания также подвержены моде, хотя и в меньшей степени, чем, скажем, одежда или обувь. Другой случай — это ажиотажный спрос на какой-нибудь товар, который может возникнуть из-за слухов о грядущем росте цены на него по тем или иным причинам и т.п. Все подобные детерминанты можно сгруппировать в пять основных групп:

- вкусы или предпочтения потребителей;
- число потребителей на рынке;
- денежные доходы потребителей;
- цены на сопряженные продукты;
- ожидания потребителей относительно цен и своих доходов.

Когда при прочих неизменных условиях изменяется цена на продукт, спрос смещается по кривой предложения вверх или вниз соответственно тому, выросла или упала цена. Когда спрос меняется под воздействием одной или нескольких неценовых детерминант, кривая спроса смещается вправо или влево. Например, цена на картофель уменьшилась в силу сезонного фактора — на рынок поступил картофель урожая текущего года. Это означает, что кривая спроса осталась на месте, но конкретный спрос вырос вслед за падением цены. Или другой пример —

допустим, в обществе распространилась информация о вреде избыточного потребления картофеля. Потребители в этом случае будут покупать меньше картофеля при любом уровне цен, но общая закономерность сохранится — чем ниже цена, тем больше спрос в каждый конкретный момент времени. Таким образом, во втором примере вся кривая спроса сместится влево. На рис. 1.16 изначальная кривая спроса — D_0 , начальная цена — P_0 , начальный спрос — Q_0 . Под влиянием сезонного снижения цены спрос увеличивается до Q'_1 . При изменении кривой спроса под влиянием неценовой детерминанты, описанной в примере, фактическая цена может сохраниться, но спрос уменьшился до Q'_2 , так как вся кривая переместилась влево в позицию D' .

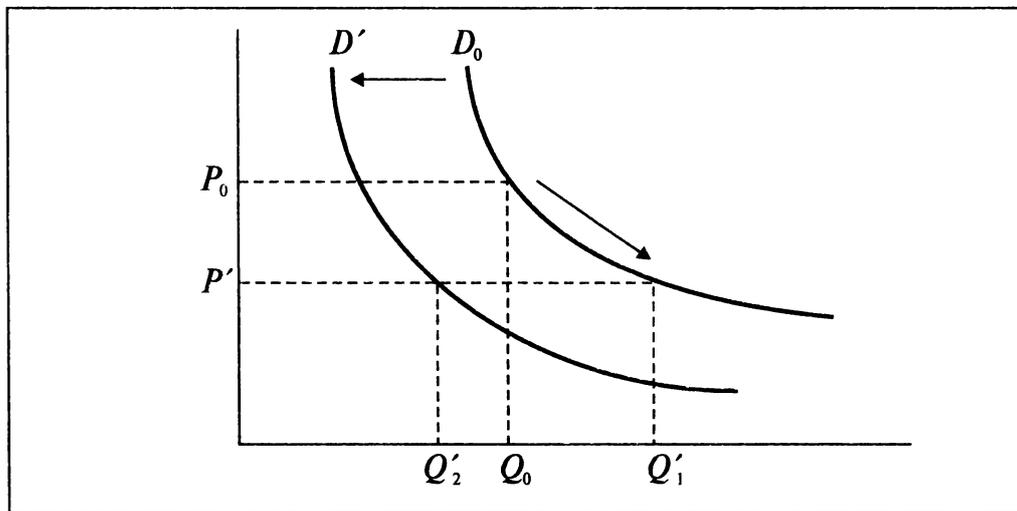


Рис. 1.16. Влияние цены и неценовых факторов на изменение спроса под влиянием цены и неценовых детерминант

Рассмотрим влияние каждой из групп неценовых детерминант на спрос.

Потребительские вкусы могут меняться под влиянием рекламы, моды, открытий позитивных или негативных свойств того или иного продукта. Более того, изменение потребительских предпочтений может произойти из-за появления на рынке другого товара. Так, рост на российском рынке предложения экзотических фруктов — киви, ананасов, бананов и др. — снизил спрос на традиционные фрукты — яблоки, апельсины.

Очевидно, что рост числа покупателей, вообще говоря, увеличивает спрос, а его уменьшение — сокращает.

Зависимость спроса от денежных доходов потребителей не так однозначна. Для большинства товаров рост доходов сопровождается ростом их потребления.

Но есть товары, спрос на которые с ростом благосостояния потребителей сокращается: например, суррогатные, низкокачественные продукты питания. Их потребление растет при падении доходов населения и сокращается при росте реальных доходов.

Сопряженные товары — это товары, изменение цены на один из которых каким-либо образом меняет спрос на другой. Сопряженные товары бывают двух видов — взаимозаменяющие и взаимодополняющие. Взаимозаменяющие товары — это товары с близкими потребительскими свойствами, которые при определенных условиях могут заменять друг друга, например масло и маргарин. При росте цен на масло потребители переключаются на маргарин и наоборот. Такими же товарами являются кофе и чай, сахар и аспартам (искусственный сахар), различные виды мяса.

Взаимодополняющие или сопутствующие товары представляют собой товары, спрос на которые предъясняется одновременно. Так, рост потребления тракторов ведет к увеличению спроса на навесные орудия (плуги, бороны, косилки и т.д.) и дизельное топливо. Для взаимодополняющих товаров цена на один и спрос на другой находятся в обратной зависимости: падение цен на тракторы ведет к росту спроса на навесные орудия.

При изменении цены на один из сопряженных товаров потребительский спрос сдвигается вдоль его кривой спроса, а кривая спроса второго товара перемещается вправо или влево.

Но есть товары, никоим образом не сопряженные, не зависящие друг от друга: хлеб и мебель, говядина и компьютеры и т.д.

Потребительские ожидания роста цены, снижения доходов или уменьшения доступности товаров способны вызвать повышение спроса. Так, известие о неурожае кофе в Латинской Америке влечет за собой рост спроса на него в Европе.

Ценовая эластичность спроса

Наклон кривой спроса в каждой ее точке разный. Как мы уже выяснили, в начале оси абсцисс кривая спроса более крутая: при каждом уменьшении цены на одну единицу спрос может увеличиваться более чем на единицу. Далее кривая становится более пологой, и падение цены не вызывает адекватной реакции спроса. Это принцип убывающей предельной полезности. Но из практики известно, что крутизна кривой спроса для разных продуктов может быть различна. Так, например, люди покупают хлеб при любых ценах, т.е. кривая спроса на хлеб будет очень крутой, в то время как потребление мяса в значительно большей степени зависит от цены, и кривая спроса на мясо будет более пологой.

Крутизна кривой спроса измеряется ее первой производной и называется **ценовой эластичностью спроса**:

$$E_d = \frac{\partial Q}{\partial P} \cdot \frac{P}{Q},$$

где Q — спрос на данный продукт;
 P — цена на него.

На рис. 1.17 показаны примеры более эластичного и менее эластичного спроса.

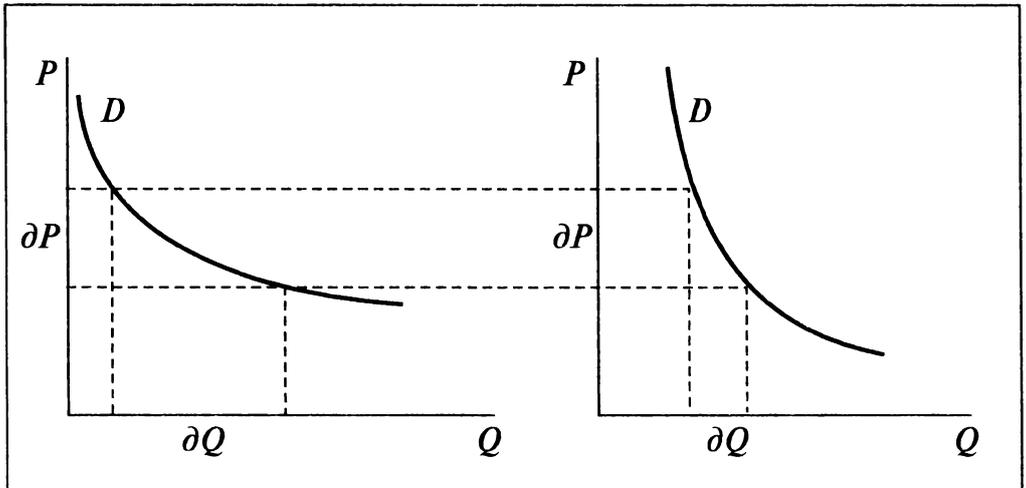


Рис. 1.17. Кривые менее эластичного (левая) и более эластичного (правая) спроса

Так как кривая спроса — всегда убывающая функция, то ее производная первого порядка будет отрицательной. Для экономического анализа важна сама абсолютная величина эластичности, показывающая, на сколько процентов упадет спрос, если цена вырастет на 10%, или какого роста цен можно ожидать при увеличении спроса на 20% и т.д. Понятно, что чувствительность спроса по отношению к цене на правом графике рис. 1.17 больше, чем на левом, но в чисто математическом выражении его производная меньше (хотя больше по модулю). Поэтому экономисты договорились игнорировать отрицательный характер эластичности спроса и знак “минус” при ее расчете откидывают.

Обратим внимание еще на одно свойство эластичности кривой спроса. Совокупные расходы покупателей на приобретение того или иного продукта представляют собой совокупную выручку производителей данного товара и равняются произведению Q и P . Посмотрим, как меняется эта величина при эластичном и неэластичном спросе на продукт. На рис. 1.18 вновь представлены две кривые спроса — эластичная (слева) и неэластичная (справа).

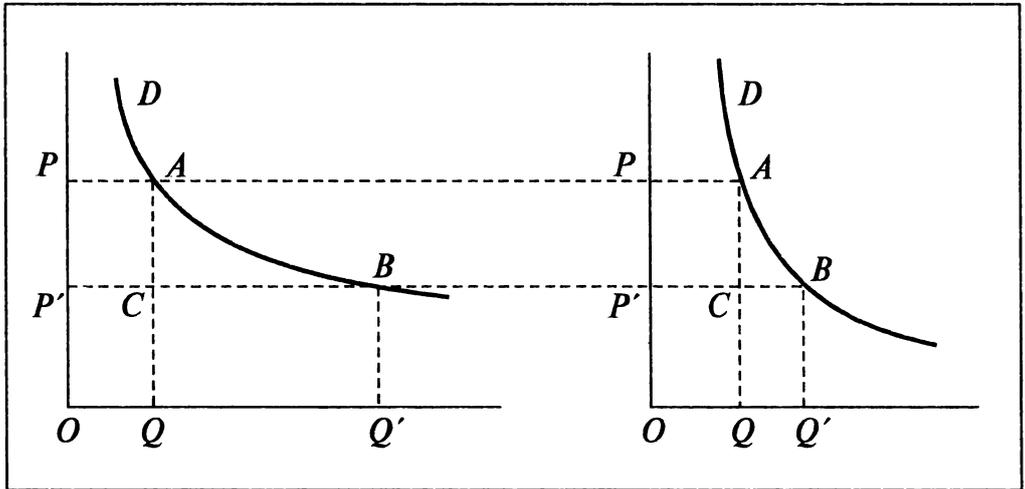


Рис. 1.18. Ценавая эластичность спроса и совокупная выручка

Изначальная выручка производителей при объеме спроса Q и цене продукта P равна прямоугольнику $OPAQ$. После падения цены до P' спрос увеличивается до Q' , а выручка становится равной $OP'BQ'$. Сравним два этих прямоугольника. Из рисунка очевидно, что на левом графике из-за пологого характера кривой спроса прямоугольник $QCBQ'$ больше прямоугольника $P'PAC$, а это означает, что при падении цены выручка за продукт с эластичным спросом не уменьшается, так как возросший спрос компенсирует уменьшение цены. На правом графике, где спрос менее эластичен, ситуация диаметрально противоположная — увеличение спроса не компенсирует уменьшения цены, и производители теряют в выручке.

Нетрудно показать, что если кривая спроса идет под углом в 45° , то прямоугольники $QCBQ'$ и $P'PAC$ будут равны. И это единственный случай, когда такое возможно. Что же это за случай? Очевидно, при такой кривой спроса каждой единице изменения цены соответствует единица изменения спроса, а эластичность спроса равна единице. Такой спрос называют спросом с **единичной эластичностью**. Спрос с эластичностью больше единицы называют **эластичным спросом**, спрос с эластичностью меньше единицы — **неэластичным спросом**. В предельном случае, когда спрос совершенно нечувствителен к цене (спрос на хлеб очень близок к такой кривой), его кривая проходит под прямым углом к оси абсцисс, а эластичность равна нулю. Такой спрос называют **совершенно неэластичным**. Обратный крайний случай — когда малейшее падение цены побуждает потребителей увеличивать покупки от нуля до бесконечности. Для всего сектора, производящего продукт, такой спрос невозможен, но для каждой отдельной фирмы в условиях

совершенной конкуренции это возможно. В этом случае кривая спроса параллельна оси абсцисс, ее эластичность бесконечна. Такой спрос называется **совершенно эластичным**.

Таким образом, спрос с единичной эластичностью — граница, до которой все кривые спроса являются неэластичными, и для них падение цены не компенсируется ростом спроса на продукцию, а после нее все кривые спроса являются эластичными, и падение цены на продукцию компенсируется увеличением спроса.

Перейдем теперь к рассмотрению факторов, влияющих на эластичность спроса.

Очевидно, что чем больше у какого-либо товара заменителей, тем эластичнее спрос на него. Так, хлеб почти нечем заменить в рационе питания, спрос на него неэластичен. Говядина может быть заменена другими видами мяса — бараниной, свиной, мясом птицы, субпродуктами. Поэтому спрос на говядину значительно более эластичен, чем на хлеб. При этом нужно обратить внимание на то, что при весьма эластичном спросе на говядину общий спрос на мясо будет менее эластичен, так как замещающих продуктов уже меньше.

Вторым фактором, влияющим на эластичность спроса, является удельный вес расходов на товар в доходах потребителей: чем он выше, тем выше эластичность спроса. Так, если население тратит на продукты питания половину семейного дохода, то удорожание продовольствия на 10% будет связано с уменьшением потребления, по крайней мере наиболее дорогостоящих продуктов, и произойдет переключение на низкокачественные товары, суррогаты, животные продукты будут замещаться более дешевыми продуктами растительного происхождения и т.д. Если же расходы на питание в структуре доходов семей составляют 10–15%, то рост цен на те же 10% несуществен, и большинство населения не станет менять устоявшиеся привычки в питании. Этот вывод очень важен для последующего рассмотрения механизмов государственного регулирования сельского хозяйства.

Третьим фактором, влияющим на изменения эластичности спроса, является степень полезности продукта. Вполне понятно, что есть товары первой необходимости, которые население потребляет при любом уровне цен, т.е. базовые продукты питания (хлеб, молоко, картофель, в отдельных странах — рис и т.д.), одежда, обувь, жилье. Общество также при любых условиях потребляет электроэнергию, воду и т.д. Ценовая эластичность спроса на эти товары обычно низка. Спрос же на предметы роскоши — деликатесы, ювелирные украшения — обладает высокой эластичностью: при росте цен на эти товары потребители довольно легко отказываются от их потребления.

При прочих равных условиях спрос на продукт в долгосрочном аспекте более эластичен, чем в краткосрочном, так как есть время для адаптации. Если дорожает бензин, то человек, имеющий автомобиль, так или иначе вынужден его покупать.

Но если цена на бензин будет расти и дальше, то по мере физического износа автомобиля его владелец может вообще отказаться от покупки нового или приобрести малолитражную модель. Поэтому при принятии решения о повышении цен нужно принимать во внимание реакцию спроса в краткосрочном периоде и в перспективе: выигрыш в выручке от поднятия цены в первый момент может обернуться значительными потерями в перспективе, так как эластичность спроса на товар может упасть и покупатели просто переключатся на другие товары.

Эластичность спроса по доходу

Рассмотрев в качестве одной из неценовых детерминант спроса денежный доход населения, мы пришли к заключению, что влияние этой детерминанты на спрос неоднозначно: по одним товарам рост доходов населения ведет к росту потребления, по другим — наоборот, к его падению. Очевидно, что и в том и в другом случае чувствительность спроса к изменениям в доходе потребителей может изменяться. По аналогии с рассмотренными выше случаями чувствительности одного экономического параметра к изменению другого экономического параметра такую реакцию спроса на доходы, в отличие от ценовой эластичности спроса, назовем *эластичностью спроса по доходу*.

Хотя ценовая эластичность измеряется в положительных величинах, зависимость спроса от цены, как правило, отрицательная. В отдельных очень редких случаях при неизменности прочих детерминант спрос на товар растет одновременно с ростом цены на него: это может быть с так называемыми престижными товарами.

Эластичность спроса по доходу, как мы видели, может быть как положительной, так и отрицательной. Очевидно, она может иметь следующие значения:

больше 1. Это означает, что потребление продукта растет более чем пропорционально при увеличении доходов. Это возможно для особо ценных, престижных продуктов питания, которые могут быть разными в различных странах;

равна 1. Такая ситуация возникает, как правило, при низких уровнях дохода и характерна для базовых продуктов питания. Очевидно, что если население имеет в среднем низкие доходы, не позволяющие полностью удовлетворять потребности в питании, то каждую приростную единицу дохода семья будет направлять в первую очередь на питание. Эта ситуация возможна для отдельных категорий продовольственных товаров (например, сыр в Японии — см. табл. 1.3);

меньше 1, но больше 0. В развитых странах эта ситуация типична для всех основных продуктов питания;

меньше 0. Это означает, что с ростом доходов расходы на определенный продукт уменьшаются. Такая довольно нестандартная ситуация, как правило, характерна

для продуктов, традиционно преобладающих в рационе низкообеспеченных слоев населения, прежде всего для хлебопродуктов и картофеля. Но и здесь могут быть исключения, связанные с национальными традициями. Например, высокий уровень потребления хлебопродуктов в Италии связан не с низкими доходами населения, а в первую очередь с распространенностью в национальной кухне макаронных изделий (табл. 1.3).

Анализируя эластичность спроса по доходу на отдельные товары, можно понять, какие сектора экономики будут расти, расширяться, а какие сужаться по мере развития экономики и роста доходов населения. Очевидно, что отрасли, которые связаны с производством продуктов с отрицательной эластичностью спроса по доходам, попадают во вторую категорию.

Продукты питания и сельскохозяйственная продукция как сырье для их изготовления в большинстве своем относятся к группе товаров первой необходимости. Поэтому ценовая эластичность спроса на них, как правило, ниже единицы. Например, спрос на хлеб имеет эластичность 0,15%, на говядину — 0,64%, на яйца — 0,32%. Очень незначительное количество продуктов питания имеет эластичный спрос по цене. В результате, как было показано выше, падение цен в агропродовольственном секторе не компенсируется расширением сбыта и ведет к сокращению выручки.

В других секторах тоже, казалось бы, возможно такое положение, например в фармакологии. Лекарства — товар неэластичный, и при падении цены фармакологические компании должны нести значительные потери. На самом деле этого почти не происходит. В мире существует масса различных названий одних и тех же или очень близких по своему составу лекарств. Так, парацетамол, эфералган, панадол, вольпан, ацетаминафен, миносет, пиларен — суть одно и то же фармакологическое средство. Потребитель не может самостоятельно определить отличительные особенности каждого из этих лекарств, а экспертиза потребительских союзов, распространение информации и т.д. требует времени. Введение же в продажу лекарства с новым названием позволяет поддерживать его цену и соответственно выручку отрасли. Кроме того, появление большого количества заменителей повышает ценовую эластичность этого товара.

Естественно, для аграрного сектора такая маркетинговая политика практически невозможна.

Помимо этого, в развитых странах население тратит на продовольственные нужды весьма незначительную часть своих доходов. Данное обстоятельство также содействует уменьшению ценовой эластичности спроса на сельскохозяйственную и продовольственную продукцию. С развитием общества, с ростом благосостояния его членов доля семейных доходов, идущая на питание, неуклонно снижается, соответственно падает и ценовая эластичность спроса на продовольственные товары.

Низкая и продолжающаяся уменьшаться ценовая эластичность спроса является одной из особенностей спроса на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие.

Другая закономерность впервые была сформулирована еще Адамом Смитом в “Богатстве народов”. Он писал, что потребность в пище каждого человека ограничена возможностями человеческого желудка. Однако строгим научным фактом этот довольно тривиальный вывод был сделан немецким статистиком Эрнстом Энгелем в 1857 г. Его выводы основывались на обследовании семейных бюджетов и стали одним из первых обобщений в экономической науке эмпирически полученных данных. Он вывел закон, названный по его имени **законом Энгеля**, согласно которому увеличение доходов на душу населения приводит к менее чем пропорциональному росту расходов на питание, или, иначе говоря, чем больше доход семьи, тем меньшую долю прироста дохода она тратит на продовольствие. Данная закономерность справедлива как для каждой отдельно взятой семьи, так и для общества в целом.

Современная практика полностью подтверждает справедливость выводов Энгеля. В наиболее развитых странах на продовольствие тратится не более 20% общих доходов семьи, в Великобритании и Германии — около 12%, в США — 10%. Для сравнения: в современной России эта доля превышает 50%, что отражает экономический кризис в стране.

В терминах современной экономической науки закон Энгеля гласит: коэффициент эластичности спроса на основные продукты питания по доходу меньше единицы.

Из табл. 1.3 видно, что эластичность спроса на продовольственные товары по доходу обратно пропорциональна уровню среднедушевого дохода в стране. В странах с высоким уровнем дохода на душу населения эластичность спроса по доходу ниже, в более бедных странах — выше. Почти во всех странах ОЭСР эластичность спроса по доходу ниже единицы (исключение составляет спрос на масло и сыр в Японии). В развивающемся мире эластичность спроса по доходу на отдельные продукты питания выше единицы.

Таблица 1.3. Эластичность спроса на продукты питания по доходу (1970–1980 гг.)

Регион	Зерно	Сахар	Моло- ко	Масло	Сыр	Мясо	Яйца	Сред- няя
Северная Америка	-0,25	0,10	-0,47	-0,45	0,43	0,26	-0,10	0,05
ЕС-6	-0,29	0,31	0,08	0,17	0,42	0,48	0,32	0,25

Продолжение табл. 1.3

Регион	Зерно	Сахар	Моло- ко	Масло	Сыр	Мясо	Яйца	Сред- няя
Велико- британия	-0,19	0,00	-0,10	0,00	0,20	0,18	0,00	0,09
Греция	-0,26	0,70	0,40	0,20	0,30	0,59	0,60	0,28
Дания	-0,32	0,00	-0,10	-0,30	0,30	0,19	0,30	0,15
Ирландия	-0,29	0,10	-0,10	-0,20	0,50	0,33	-0,10	0,10
Швеция	-0,31	0,00	-0,20	-0,20	0,30	0,17	0,10	0,09
Япония	-0,07	0,39	0,50	1,20	1,00	0,79	0,50	0,28
Африка	-0,25	3,23	1,20	1,44	3,71	1,44	0,32	0,42
Ближний Восток	-0,02	0,43	0,68	0,32	0,41	0,59	0,57	0,29
Латинская Америка	0,05	0,20	0,53	0,55	0,45	0,33	0,62	0,29
Южная Азия	0,25	0,91	1,18	0,69	0,54	1,20	1,15	0,59

Источник: Данные ФАО.

Из табл. 1.3 также видно, что коэффициент эластичности по группе продовольственных товаров может быть нулевым или даже отрицательным. Нулевая эластичность означает, что прирост доходов при неизменной цене никак не отражается на потреблении данного продукта. Отрицательная эластичность означает, что при росте дохода спрос на данный продукт сокращается. Классические примеры такой эластичности — хлеб и картофель. В табл. 1.4 показано, что при росте душевых доходов в России душевое потребление этих продуктов сокращалось и начало расти после либерализации цен в 1992 г., когда доходы населения резко упали.

Таблица 1.4. Среднедушевое потребление хлебопродуктов и картофеля России, кг в год

Год	Хлебопродукты	Картофель
1970	149*	130*
1975	141*	120*
1980	138*	109*
1985	133*	104*
1990	119	106
1991	120	112

Продолжение табл. 1.4

Год	Хлебопродукты	Картофель
1992	125	118
1993	124	127
1994	124	122

* По СССР в целом.

Источник: Данные Госкомстата России.

Для сравнения приводим динамику душевого потребления этих же продуктов в некоторых западноевропейских странах (табл. 1.5).

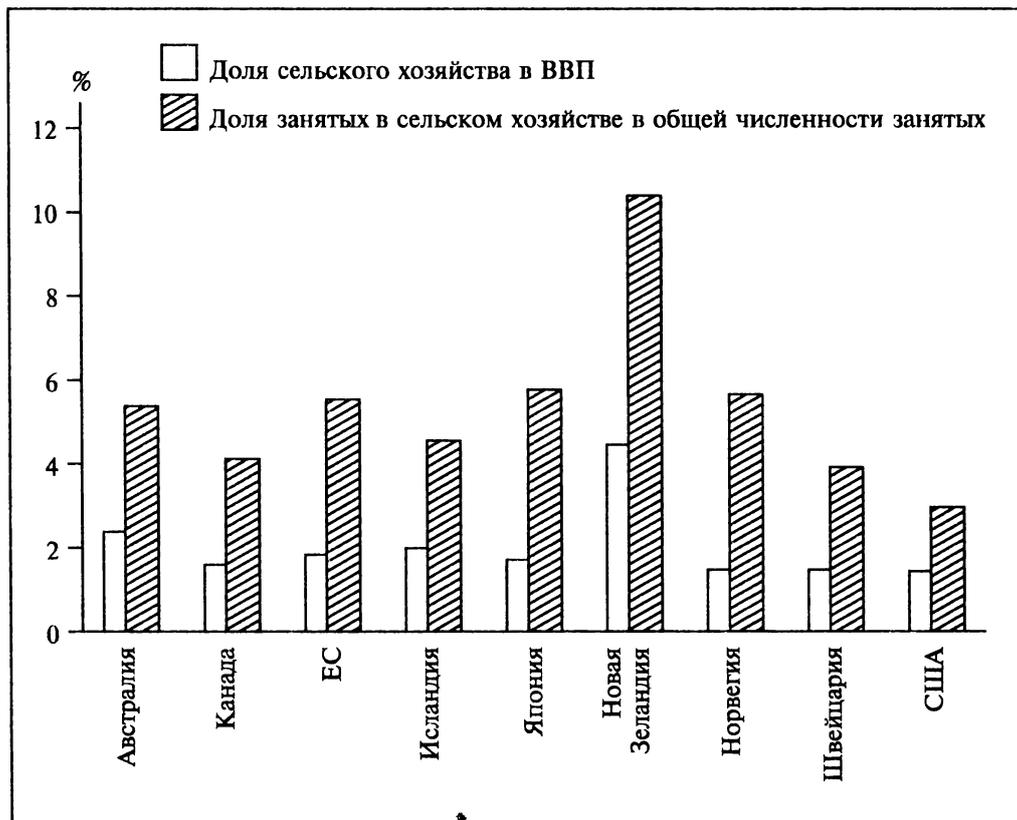
Таблица 1.5. Среднедушевое потребление пшеницы, ржи и картофеля в некоторых странах Западной Европы, кг в год

	1960 г.	1965 г.	1985 г.	1990 г.
Германия:				
пшеница	72	66	52	н.д.
рожь	29	23	14	н.д.
картофель	133	113	78	71
Франция:				
пшеница	130	116	70	н.д.
рожь	1	1	—	н.д.
картофель	118	102	75	71
Италия:				
пшеница	160	166	107	н.д.
рожь	2	1	—	н.д.
картофель	44	42	35	38

Источник: Agricultural Statistic Yearbook / Rome: FAO, 1988; Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику. С. 136.

Следствие закона Энгеля гласит, что по мере развития общества происходит относительное сокращение удельного веса аграрного сектора в национальной экономике. Если еще в конце прошлого века во всех странах мира, за исключением,

может быть, только Великобритании, сельское хозяйство было отраслью; в которой была занята основная часть населения, то сегодня в развитых странах доля аграрного сектора в ВВП составляет лишь несколько процентов, а доля занятых в сельском хозяйстве в общей численности занятых в экономике в большинстве стран ОЭСР не превышает 10% (рис.1.19).



Источник: Agricultural Policies, Markets and Trade in OECD Countries. Monitoring and Evaluation. 1996. Paris: OECD, 1996.

Рис.1.19. Доля сельского хозяйства в ВВП и доля занятых в сельском хозяйстве в общей численности занятых в некоторых странах ОЭСР

Сельское хозяйство представляет собой, пожалуй, единственную крупную отрасль, имеющую тенденцию к сокращению. Но означает ли это деградацию,

застой, как это часто можно читать в экономической литературе? Постараемся показать ошибочность такого взгляда.

Приспосабливаясь к действию закона Энгеля, сельское хозяйство действительно сокращается со временем. Но из сектора выбывают производители с наименьшей производительностью, менее эффективные. В результате средние показатели эффективности по отрасли возрастают. Особенно это заметно в странах ОЭСР после второй мировой войны.

О резких изменениях в послевоенном развитии сельского хозяйства в индустриальных странах свидетельствует опережающий рост производительности труда в этом секторе. В табл. 1.6 представлены годовые темпы роста доли сельского хозяйства и других отраслей экономики в ВВП в расчете на одного занятого в этих отраслях в странах ОЭСР в периоды с 1957 по 1967 г. и с 1968 по 1984 г.

Таблица 1.6. Среднегодовой индекс ВВП на одного занятого, %

Страна	1957–1967 гг.		1968–1984 гг.	
	Сельское хозяйство	Другие сектора	Сельское хозяйство	Другие сектора
Австрия	5,0	4,2	6,6	5,8
Австралия	н.д.	н.д.	3,3	2,5
Бельгия	3,9	3,4	5,7	2,9
Великобритания	6,0	2,4	н.д.	н.д.
Германия	6,9	4,8	5,2	2,7
Греция	3,6	4,0	2,2	1,6
Дания	6,1	3,0	5,4	1,7
Ирландия	4,0	3,0	н.д.	н.д.
Испания	5,4	5,9	6,5	3,4
Италия	7,8	4,9	5,0	1,8
Канада	4,8	1,4	2,5	1,0
Люксембург	4,7	1,5	6,6	1,5
Нидерланды	6,4	3,9	н.д.	н.д.
Норвегия	2,8	3,8	4,4	1,7
Португалия	5,2	5,0	-2,7	3,8
США	5,5	2,4	2,1	0,3
Турция	2,5	4,1	2,9	2,7
Финляндия	3,9	2,1	5,0	2,3
Франция	6,5	4,2	5,3	2,6
Швеция	5,6	3,8	3,4	1,3
Япония	н.д.	н.д.	4,4	3,0

Источник: Данные ОЭСР.

Как видно из табл. 1.6, в подавляющем большинстве случаев темпы роста в сельском хозяйстве преобладали над темпами роста в остальной экономике. Если в период с 1957 по 1967 г. в Испании, Греции и Турции (странах с относительно низким уровнем доходов) и в Норвегии (стране с относительно высоким уровнем доходов) темпы роста производительности в сельском хозяйстве были ниже, чем в других секторах, то в период с 1968 по 1984 г. такая ситуация имела место только в Португалии.

В табл. 1.7 показана динамика производительности труда в сельском хозяйстве, рассчитанная не по ВВП, а по валовому продукту отрасли. При сопоставлении двух таблиц видно, что в большинстве стран производительность труда, рассчитанная по ВВП, росла медленнее, чем производительность труда, рассчитанная по валовому продукту. Это свидетельствует о том, что в сельском хозяйстве затраты покупных средств производства росли в этот период более быстрыми темпами, чем созданный в отрасли ВВП.

Таблица 1.7. Среднегодовой индекс валового продукта сельского хозяйства и валового продукта в расчете на одного занятого в сельском хозяйстве (1969—1985 гг.), %

<i>Страна</i>	<i>Валовой продукт сельского хозяйства</i>	<i>Валовой продукт в расчете на одного занятого в сельском хозяйстве</i>
Австрия	1,3	5,7
Австралия	2,0,	2,4
Бельгия-Люксембург	0,7	3,9
Великобритания	2,1	3,8
Германия	1,3	4,9
Греция	2,0	н.д.
Дания	2,6	6,2
Ирландия	2,6	6,0
Испания	2,8	7,9
Италия	1,4	5,0
Канада	1,8	2,2
Нидерланды	2,8	4,7
Норвегия	2,3	5,3
Португалия	1,9	1,8
США	2,0	2,3
Турция	2,9	2,8
Финляндия	1,7	8,3
Франция	2,1	5,9
Швеция	2,0	4,7
Япония	0,6	4,6

Источник: Данные ОЭСР и ФАО.

Важно отметить, что закон Энгеля справедлив для уровня доходов, приближающегося к 100 долл. на 1 чел. При более низких доходах доля расходов на питание обычно высока, люди не получают достаточного количества калорий и дополнительный доход направляют на продовольствие. При относительно низкой насыщенности рынка продовольственными товарами рост доходов населения определенное время сопровождается ростом расходов на питание. Как следствие, возможна ситуация, когда при росте доходов растет и спрос на сельскохозяйственные и продовольственные товары. А это, в свою очередь, означает, что аграрный сектор тоже будет расти. Иначе говоря, закон сокращения доли сельского хозяйства в экономике начинает действовать только на определенном уровне экономического развития нации.

Более того, даже в наиболее развитых экономиках мира действие закона Энгеля наталкивается на определенные ограничения. С ростом благосостояния нации возникают качественно новые требования к продуктам питания. Например, сегодня в передовых странах растет спрос на экологически чистые продукты. Такие продукты обычно требуют больших затрат труда, чем стандартные продукты, их цены существенно превышают средние розничные цены на аналогичные товары. В результате спрос на эти продукты, если и не вызывает рост аграрного сектора, то в определенной степени сдерживает его дальнейшее сокращение.

Основные понятия параграфа

- Кривая спроса
- Принцип убывающей полезности
- Неценовые детерминанты спроса
- Сопряженные товары
- Ценовая эластичность спроса
- Единичная эластичность
- Эластичный и неэластичный спрос
- Совершенно неэластичный и эластичный спрос
- Эластичность спроса по доходу
- Закон Энгеля

Вопросы и задачи

1. Определите, что произойдет со спросом или с кривой спроса, если: заранее объявляется о повышении цен на продукты питания; в стране падает рождаемость в условиях экономического спада;

в стране начинается производство искусственного сахара;
растет импорт дешевого мяса;
произошло сезонное снижение цен на овощи;
упала цена на кофе из-за урожая в Бразилии;
в Европе начинается эпидемия BSE (“коровьего бешенства”).

В каких из этих случаев произойдет смещение кривой спроса, в каких — изменение спроса на одной кривой спроса? Есть ли среди названных случаев явный пример, в котором произойдет изменение спроса на сопряженный товар?

2. Что означает отрицательность первой производной кривой спроса? Что означает отрицательная ценовая эластичность спроса? Какое допущение существует у экономистов относительно показателя ценовой эффективности спроса?
3. Как отразится на выручке хлебопекарной промышленности падение цены на хлеб? А на выручке предприятий по производству черной икры падение цен на нее?
4. Государство определенными мерами может повысить цены на сельскохозяйственную продукцию. Предположим, что в стране население тратит на продукты питания 10% своих денежных доходов. Как повлияет на спрос государственная политика повышения цены на хлеб, на мясо? Что произойдет со спросом на те же товары, если население тратит на питание 60% своих доходов?
5. Семья имеет доход 1 тыс. руб. в месяц на 1 чел. и тратит на продовольствие 300 руб. на 1 чел. Предположим, что доход семьи вырос на 20 руб., или на 2%. Эластичность спроса на продукты питания по доходу равна 0,5. Сколько семья будет тратить на питание после увеличения своих доходов? Какова будет доля расходов на питание в доходах семьи, в приростном доходе? Какова будет доля расходов на питание, если эластичность спроса равна 0,05?

Дополнительная литература

Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. Т. 1 и 2. Бишкек: Туран, 1996.

Johnson D. Gale. World Agriculture in Disarray. L.: Macmillan Press Ltd., 1991.

§ 2.1

Типы сельскохозяйственных предприятий

История знала множество форм сельскохозяйственных предприятий: крестьянские хозяйства Древнего Египта, общинные скотоводческие хозяйства, рабовладельческие плантации и колонат античного мира, parcelные крестьянские хозяйства средневековья, крупные юнкерские хозяйства, латифундии и гасиенды, эхидо и другие коллективные формы Латинской Америки, колхозы и совхозы социалистических стран, корпоративные хозяйства и семейные фермы современного капиталистического мира и многие другие. И сегодня в развитых странах мира, несмотря на безусловное преобладание семейных фермерских хозяйств, параллельно существуют корпоративные фермы и плантации, крупные коммерческие предприятия несемейного типа и др. Да и сами семейные фермы весьма разнообразны по своей форме, размерам, организационной структуре и т.п. В процессе адаптации сельскохозяйственных предприятий к изменяющейся экономической среде их формы находятся в постоянном развитии. Поэтому трудно говорить об однородности типов и форм сельскохозяйственных предприятий в современном сельском хозяйстве.

Сельскохозяйственные предприятия можно классифицировать по многим основаниям. Рассмотрим наиболее существенные из них.

Натуральные и товарные хозяйства

Наиболее простым является деление сельскохозяйственных предприятий на натуральные и товарные хозяйства. **Товарность** хозяйства определяется долей продукции, которая реализуется на сторону, в общем объеме производства этой продукции. Очевидно, что с техническим прогрессом степень товарности сельского хозяйства нарастает. Во времена, когда 80% населения занималось сельским хозяйством, каждое хозяйство в среднем производило только 20% продукции на продажу, остальное потребляло для собственных нужд. Конечно, это усредненные цифры: например, степень товарности зернового производства российского крестьянского хозяйства в конце прошлого века могла быть ниже 1/5, так как крупные помещичьи хозяйства юга страны давали основную часть товарного зерна и служили базой зернового экспорта России (при этом зерно экспортировалось даже на фоне сильного голода внутри страны).

Нельзя рассматривать рост товарности как показатель экономического прогресса. Все зависит от конкретной экономической ситуации. В годы нэпа колхозы демонстрировали значительно большую товарность, чем крестьянские хозяйства, что в преддверии коллективизации стало одним из обоснований их большей эффективности. Безусловно, в этом явлении могли отразиться некоторые вполне очевидные статистические натяжки, диктуемые идеологическими соображениями той эпохи. Тем не менее существовала и объективная основа такого положения. Колхозы оказались весьма удачным инструментом изъятия крестьянского продукта, поэтому относительно высокая доля сдаваемого государству продукта поддерживалась за счет недоедания работников. Самостоятельное крестьянское хозяйство в более или менее нормальных экономических условиях в первую очередь обеспечивает собственное потребление.

Аналогично и сегодня в России после фактической отмены обязательных государственных закупок в ходе реформы товарность сельскохозяйственных предприятий упала. С одной стороны, это, безусловно, произошло вследствие общего спада производства в аграрном секторе: внутреннее потребление — величина относительно постоянная, и при сокращении валового продукта доля внутреннего потребления, вообще говоря, растет. Однако есть и другая причина снижения товарности. Освободившись от обязательных поставок государству, сельскохозяйственные предприятия стали оставлять себе больше продукции не только для производственных нужд и коллективного потребления, но также и для распределения между работниками. Последние же, в свою очередь, либо продают

полученный в уплату продукт, либо используют его в своем подсобном хозяйстве для производства другой продукции, предназначенной для продажи (например, использование полученного в колхозе зерна на корм скоту). Поэтому падение товарности в крупных сельскохозяйственных предприятиях России сегодня больше, чем общее сокращение товарности в аграрном секторе.

В современном развитом мире полностью натуральное сельское хозяйство невозможно: сельскохозяйственным производителям нужны покупные предметы потребления и средства производства, а это значит, что они должны продавать часть своего продукта. Как отмечалось в гл. 1, растет зависимость сельского хозяйства от покупных средств производства, и, следовательно, увеличивается товарность сельскохозяйственных предприятий.

Размеры сельскохозяйственных предприятий

Наиболее очевидной мерой сельскохозяйственного предприятия является площадь обрабатываемой земли — это так называемый **физический размер фермы**.

Фермы в мире сильно варьируют по своим размерам — от 1,2 га в Японии до почти 4 тыс. га в Австралии. Наиболее крупными фермами по размерам обрабатываемой земли отличаются Австралия, США, Канада и Новая Зеландия. В Европе большие хозяйства характерны для Великобритании, а наиболее мелкие фермы находятся в южных средиземноморских странах. Наименьшие из ферм развитых стран — в Японии (табл. 2.1).

Таблица 2.1. Размеры ферм в странах ОЭСР (1990 г.)

Страна	Средний физический размер ферм, га	Средний экономический размер ферм, ЭКЮ
Австралия	3 813*	—
Австрия	12	—
Бельгия	16	—
Великобритания *	68	35
Германия	19	19
Греция	4	4
Дания	34	—
Ирландия	26	—
Испания	15	6
Италия	26	8
Канада	242**	—
Нидерланды	16	52

Страна	Средний физический размер ферм, га	Средний экономический размер ферм, ЭКЮ
Новая Зеландия	224	—
Норвегия	11*	—
Португалия	7	—
США	473*	—
Финляндия	10***	—
Франция	31	24
Швейцария	10	—
Швеция	29	—
Япония	1,2 *	—
ЕС-12	14	11

* 1993 г.

** 1991 г.

*** 1994 г.

Источник: Данные ОЭСР.

Со временем происходит концентрация сельскохозяйственных предприятий, увеличивается их средний размер. Этот процесс идет на фоне сокращения сельскохозяйственных угодий: с 1970 по 1990 г. площадь обрабатываемых земель в странах ОЭСР ежегодно сокращалась в среднем на 0,4%. Количество же ферм сокращалось еще быстрее. Поэтому за последнее десятилетие в ЕС-12 средний размер ферм ежегодно увеличивался в среднем на 1,6%, в США — на 1,2%, в Японии — на 2,6%.

Несмотря на эту усредненную тенденцию, подавляющее большинство ферм являются мелкими и мельчайшими. В ЕС 60% ферм имеют в обработке менее 5 га земли. В Австралии, где сосредоточены наиболее крупные в мире сельскохозяйственные предприятия, около 1/3 всех ферм имеет земли менее 100 га. Вместе с тем почти во всех странах растет численность крупных ферм.

Но земельная площадь фермы не может полностью охарактеризовать действительный размер предприятия. Понятно, что более интенсивное ведение хозяйства требует меньше земельного ресурса и наоборот. Нельзя сравнивать по размеру площади хозяйство, занимающееся пастбищным скотоводством и требующее больших просторов, и хозяйство, занятое выращиванием тепличных овощей или цветов. Поэтому для характеристики размеров ферм применяют еще и показатель **экономического размера**.

В Европе для оценки размеров ферм был выработан специальный показатель — **европейская единица размера (ЕЕР)**. Ферма признается равной 1 ЕЕР, если ее стандартная валовая прибыль за год равна 1200 ЭКЮ (в постоянных ценах). В третьем столбце табл. 2.1 показаны экономические размеры ферм в ЕС. Как видим, физические размеры фермы не всегда соответствуют ее экономическому размеру. Наиболее хорошо это видно на примере британских и голландских ферм: если по площади средний размер первых в 4,25 раза превышает средние размеры вторых, то в ЕЕР средние размеры голландских ферм почти в 1,5 раза больше британских.

В США, Канаде, других странах, не входящих в ЕС, экономические размеры сельскохозяйственных предприятий определяются объемами ежегодных продаж сельскохозяйственной продукции. Так, законодательство США определяет фермера как любого человека, продающего сельскохозяйственные продукты на сумму свыше 1000 долл. в год. В современных ценах это примерно соответствует хозяйству, содержащему 2 головы крупного рогатого скота или 10 голов свиней либо производящему пшеницу на 4 га или кукурузу на 1 га.

Непосредственным следствием роста средних размеров ферм в развитых странах стала концентрация производства в крупных хозяйствах. Хотя мелкие фермы составляют большую часть сельскохозяйственных предприятий, их вклад в валовую продукцию национального сельского хозяйства невелик.

В табл. 2.2 представлена структура фермерских хозяйств в США. Нетрудно видеть, что две группы ферм с наибольшими объемами ежегодной реализации занимают половину всех сельскохозяйственных угодий страны. Они дают основную часть валового продукта сельского хозяйства.

Таблица 2.2. Распределение ферм в США по экономическому размеру (1990 г.)

<i>Среднегодовой объем реализации, тыс. долл.</i>	<i>Доля в общем количестве ферм, %</i>	<i>Доля в общей площади сельхозугодий, %</i>	<i>Средний размер фермы, га</i>
1,00—2,49	22	3	25
2,50—4,99	*	3	42
5,00—9,99	12	4	66
10,00—19,99	11	6	106
20,00—39,99	12	11	166
40,00—99,99	14	23	301
100,00—249,99	10	26	485
Более 250,00	5	24	913
Все фермы	100	100	187

Источник: Данные Министерства сельского хозяйства США.

Хотя малые фермы в Европейском союзе занимают почти 60% сельскохозяйственных земель, они производят менее 10% всей сельскохозяйственной продукции. Только 16% ферм ЕС-12 имеют размер более 16 ЕЕР, но они составляют 73% ЕЕР этих 12 стран (табл. 2.3). ЕЕР рассчитывается по валовой прибыли. Так как товарность более мелких ферм обычно ниже, чем в относительно крупных хозяйствах, то доля больших ферм в годовом объеме реализации сельскохозяйственной продукции еще выше.

Таблица 2.3. Распределение ферм в ЕС-12 по ЕЕР-классам (1987 г.), %

Страна	ЕЕР-классы					
	Менее 2	2-4	4-8	8-16	16-40	Более 40
ЕС-12	40	17	15	11	11	5
В том числе:						
Великобритания	23	8	10	11	20	27
Германия	19	12	15	18	26	10
Дания	1	6	15	19	31	29
Испания	51	19	15	9	5	1
Италия	46	20	15	9	7	3
Нидерланды	0	4	11	13	27	44
Франция	15	9	13	18	30	15

Источник: Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику. С. 28

Земельные отношения

Сельскохозяйственные предприятия различаются также и тем, на какой земле ведется хозяйство — на собственной или на арендованной.

В странах ЕС 2/3 фермерских хозяйств имеют землю в собственности. Аренда играет важную роль в Бельгии (66% земель в 1990 г.), во Франции (56%), в Люксембурге (49%) и в Германии (42%). В США 45% фермерских земель находится в аренде, около 8% фермеров ведут хозяйство на полностью арендованной земле. Распространенное явление, когда фермер в дополнение к собственной земле арендует участки, — это так называемые частичные собственники. В США доля таких частичных собственников достигает 30%. В аграрном секторе существуют и другие формы землепользования, которые будут более подробно рассмотрены в гл. 4.

Важно отметить, что если в последние годы в размерах ферм произошли существенные изменения, то в области земельных отношений описанная выше структура остается неизменной уже многие годы.

Применение наемного труда

Еще одно основание для классификации сельскохозяйственных предприятий — **применение наемного труда**. В развитых странах преобладающая форма сельскохозяйственного предприятия — это семейная ферма, базирующаяся преимущественно на труде семьи. Сегодня технический прогресс позволяет силами одной семьи обрабатывать значительную площадь. Тем не менее в странах с преобладанием крупных ферм достаточно распространено использование наемного труда. Так, в Великобритании наемные работники составляют более 1/3 всех занятых в аграрном секторе, в Австралии — 26%, в Дании, Нидерландах и Франции — 10–15%. В странах Южной Европы мелкие фермы с трудом обеспечивают занятость членам фермерских семей, и наемный труд там менее распространен. В Японии наемный труд почти не применяется.

В США в 1992 г. доля наемных работников на фермах составляла чуть более 30%, при этом около 4/5 их общего числа были наняты на постоянную работу. Однако в таких “фруктовых штатах”, как Калифорния и Флорида, объемы наемного труда значительно превосходят объемы труда собственноручно фермеров: во Флориде — в 2 раза, в Калифорнии — в 3 раза.

Аграрное производство носит ярко выраженный сезонный характер. В пиковые периоды уборки потребность в рабочих руках может возрастать в несколько раз. Это приводит к распространению сезонного наемного труда, который особенно часто применяется на крупных фруктовых плантациях. С другой стороны, получает распространение и иная форма решения проблемы дефицита рабочих рук в период уборки. Например, в США или Великобритании в пору созревания урожая вдоль дорог возникают своеобразные магазинчики. Проезжающие с разрешения собственника плантации могут самостоятельно собрать продукцию, затем взвесить и оплатить ее в этом магазине, естественно, по более низкой цене, чем в розничной торговле (так называемая система “pick-your-own” — “собери сам”).

При анализе статистики наемного труда в сельском хозяйстве развитых стран нужно иметь в виду следующий феномен. В качестве наемного труда рассматривается только труд работника, заключившего договор о найме с главой фермы. Но в последние годы получают все большее распространение агентства, предоставляющие фермерам услуги по обработке полей — вспашке, посеву, уборке. Привлечение механизаторов (с техникой или без нее) для проведения таких работ наймом не считается, это рассматривается как выполнение работ по контракту.

Можно встретить фермеров, которые из всех фермерских обязанностей выполняют лишь работу по принятию решения, что выращивать в текущем году, когда и кому сбывать выращенный урожай. Более того, в США получили распространение агентства, предоставляющие услуги менеджеров ферм, которые и последние функции берут на себя. Таким образом, фермер может вообще не появляться на своей земле, при этом даже не сдавая ее в аренду.

Полная и частичная занятость

Фермы можно также подразделять на те, для владельцев которых они являются источником основного дохода, и те, хозяева которых вынуждены подрабатывать в другой сфере. Ферма, владелец которой полностью занят на ней, называется **фермой с полной занятостью**. В противном случае это **ферма с частичной занятостью**.

Как правило, мелкие фермы не в состоянии обеспечить своих владельцев достаточным доходом, но в силу иммобильности ресурсов в аграрном секторе, о которой речь шла в гл. 1, фермеры продолжают сохранять их в своей собственности. Часто такие фермы приносят лишь убытки, покрываемые за счет других доходов (табл. 2.4).

Таблица 2.4. Доля сельскохозяйственного дохода в общем доходе ферм

Страна	Годы	Доля сельскохозяйственного дохода, %
Австралия	1989–1992	26–70
Австрия	1991–1992	67
Бельгия	1987	73
Великобритания	1989–1992	53
Германия	1989–1991	46
Греция	1985	57
Дания	1989–1992 *	50
Ирландия	1987	49
Испания	1981	45
Италия	1988	31
Канада	1988–1990	44
Нидерланды	1985–1988	75
Норвегия	1988–1990	37
Португалия	1989	60
США	1989–1991	15

Продолжение табл. 2.4

Страна	Годы	Доля сельскохозяйственного дохода, %
Финляндия	1990	51
Франция	1987–1989	67
Швейцария	1991–1993	87
Швеция	1988–1990	27
Япония	1992	16

Источник: Adjustment in OECD Agriculture: Issues and Policy Responses. Paris: OECD, 1995. P. 81.

На примере американских ферм можно убедиться, что частичная занятость — это удел мелких по своим экономическим размерам ферм (табл. 2.5).

Таблица 2.5. Средний доход фермы США от сельскохозяйственной деятельности и от всех источников (1985 г.)

Среднегодовой объем продаж, тыс. долл.	Средний доход от сельского хозяйства, тыс. долл.	Средний доход от всех источников, тыс. долл.	Доля сельскохозяйственного дохода в общем доходе, %
Более 500	640,0	655,5	98
250–499	99,7	111,1	90
100–249	36,7	47,2	78
40–99	6,6	17,4	38
20–39	–0,1	14,2	0,7*
10–19	–2,0	16,9	11*
5–9	–1,2	20,3	6*
Менее 5	–4,2	18,4	19*
Все фермы	13,9	31,8	44

* Доля убытка от сельскохозяйственной деятельности в доходе от другой деятельности.

Источник: Данные Министерства сельского хозяйства США.

Как видно из табл. 2.5, в США только четыре группы ферм с наибольшим объемом продаж, составляющие 28% общего количества ферм и занимающие 3/4 сельскохозяйственных угодий, получают доход от сельскохозяйственной деятельности. Остальным фермерство приносит чистый убыток.

Статистическая система США в качестве частичных фермеров рассматривает тех глав хозяйств, которые затрачивают в фермерском хозяйстве менее 50% своего времени. В начале 1990-х гг. таких фермеров насчитывалось около половины.

Исследование, проведенное в ЕС в 1987 г., показало, что у 70% глав фермерских хозяйств не было иной занятости, чем сельское хозяйство, и только 23% имели основной источник дохода вне фермы. Однако члены фермерских семей все меньше работают на фермах. Так, если с 1975 по 1987 г. число ферм сократилось на 11%, то число членов фермерских семей, занятых в аграрном производстве, за тот же период уменьшилось почти на 1/4. В Европе наиболее полный учет несельскохозяйственных источников доходов фермеров ведется в Германии. Начиная с 1980 г. в этой стране доходы фермерских семей от сельского хозяйства постоянно меньше доходов от несельскохозяйственной деятельности.

Основными источниками дополнительных доходов для фермеров являются работа в других секторах экономики (от 7% в общем объеме доходов ферм в Ирландии и Нидерландах до 27% в Германии и 38% в Дании), доходы от собственности (от почти 3% в Ирландии и Люксембурге до почти 12% в Дании и Италии), социальные выплаты. В Великобритании фермеры получают доходы также от инвестиций. Распространенными источниками дополнительных доходов стали предоставление мест для парковки, сдача жилья, содержание конюшен для верховых прогулок. В последние годы в Европе становится популярным так называемый сельский туризм, когда горожане проводят отпуск на фермах.

С ростом несельскохозяйственной занятости фермеров их семейный доход становится все теснее связанным с экономическими условиями вне аграрного сектора. Для государства возникает проблема формирования не только **аграрной политики**, нацеленной на поддержку непосредственно сельскохозяйственной деятельности, но и более широкой **сельской политики**, т.е. социальной и трудовой политики в сельской местности. Так, создание несельскохозяйственной занятости на селе позволяет большему количеству фермеров продолжать вести свое хозяйство и жить в деревне. Наиболее распространенной несельскохозяйственной формой занятости в сельской местности стала пищевая промышленность. В Новой Зеландии вклад пищевой промышленности в общую занятость в сельской местности достигает 40%, во Франции — 30%, в США — 25%.

Организационно-производственные формы сельскохозяйственных предприятий

Все вышеперечисленные классификации связаны друг с другом. Очевидно, что более крупные предприятия, как правило, характеризуются более высокой товарностью, приносят доход, имеют землю в собственности, возможно, арендуют дополнительно и, скорее всего, нанимают работников. Для более мелких ферм

вероятнее обратные характеристики. Но все эти классификации почти ничего не говорят о внутреннем устройстве предприятия: кто является его собственником, какое отношение этот собственник имеет к основным средствам производства, как осуществляется управление и распределение дохода, как организован труд работников. Все эти вопросы включает понятие **организационно-производственной формы предприятия**.

С точки зрения организационно-производственной формы все виды сельскохозяйственных предприятий можно разделить на три основных типа: семейные, коллективные и антрепренерские (предпринимательские).

Семейное сельскохозяйственное предприятие — это предприятие, управляемое преимущественно одной семьей. Такими предприятиями являлись колонны Древнего Рима, крестьянские хозяйства прошлых времен, современные семейные фермы.

Коллективные сельскохозяйственные предприятия предполагают совместное владение работниками средствами производства и совместное управление хозяйством. Коллективные формы были первыми формами ведения хозяйства человеком — общинно-родовые хозяйства. Но и сегодня они кое-где сохраняются, хотя в большинстве случаев носят маргинальный характер.

Антрепренерские сельскохозяйственные предприятия — это, как правило, крупные сельскохозяйственные предприятия, собственники которых чаще всего лично не участвуют в производстве, но организуют управление и привлекают значительное количество наемного труда. В истории аграрного производства к такой форме можно с определенной степенью условности отнести рабовладельческие плантации, феодальные поместья, юнкерские хозяйства.

Сегодня антрепренерских предприятий в развитых странах не так уж и много. К ним относятся корпорации несемейного типа. В 1970-е гг. из-за льготного налогообложения в сельском хозяйстве в США многие несельскохозяйственные компании стали инвестировать в сельское хозяйство. В результате, особенно в западных штатах, появились крупные корпорации по откорму скота (фидлоты), производству хлопка, возделыванию сахарной свеклы, производству овощей и птицы. Антрепренерскими предприятиями являются также крупные калифорнийские фруктовые плантации. В силу аграрного фундаментализма и определенной фетишизации семейной фермы несемейные корпорации (т.е. корпорации, принадлежащие не членам одной семьи) рассматриваются как нежелательное явление. В восьми штатах США их регистрация запрещена. Согласно сельскохозяйственной переписи, в 1992 г. в США было зарегистрировано почти 73 тыс. корпоративных ферм (из них только 8 тыс. — несемейного типа). Доля таких ферм составляет почти 4% общего числа американских ферм, а их доля в валовой аграрной продукции — более 27%.

В Латинской Америке большинство бывших латифундий (крупных помещичьих землевладений) было трансформировано в крупные коммерческие фермы

антрепренерского типа, работающие преимущественно на экспорт. Так, в начале 1980-х гг. антрепренерские фермы континента обеспечивали более 2/3 сельскохозяйственного экспорта, более 3/4 производства скота и сахарного тростника.

Мы отнесли бы к антрепренерскому типу предприятия также и колхозы, совхозы и госхозы, существовавшие в рамках социалистических экономик. В этом случае антрепренером, предпринимателем выступало государство. Колхозы, по законодательству являвшиеся кооперативными предприятиями, de facto были собственностью государства, что будет более подробно рассмотрено в гл. 7, посвященной российской аграрной экономике.

Границы между описанными выше тремя типами сельскохозяйственного предприятия довольно гибки. Существует большое количество смешанных, переходных типов хозяйств. Крупные фермы, оставаясь de jure семейными предприятиями, de facto могут быть уже антрепренерскими, базирующимися на наемном труде. Изначально созданные как коллективные предприятия, они очень часто оказываются зависимыми от государственной поддержки в такой степени, что фактически перерождаются в государственные предприятия и тем самым становятся антрепренерскими. С другой стороны, к примеру, многие французские ГАЕК (GAEC – Guelement agricole d'exploitation en commun), зарегистрированные как коллективные предприятия, на практике являются семейными фермами.

В табл. 2.6 представлены основные различия трех организационно-производственных типов сельскохозяйственных предприятий в их чистом виде.

Таблица 2.6. Основные различия трех организационно-производственных типов сельскохозяйственных предприятий

	<i>Семейный</i>	<i>Коллективный</i>	<i>Антрепренерский</i>
<i>Цель функционирования</i>	Благосостояние семьи	Благосостояние коллектива	Прибыль
<i>Распределение дохода</i>	Внутрисемейное потребление	По труду и (или) паю	Прибыль и заработная плата
<i>Объем работ</i>	Самозэксплуатация	Обеспечение занятости	В размерах, необходимых для максимальной прибыли
<i>Управление</i>	Семейное разделение обязанностей	Общее собрание	Наемный управляющий, выборное правление (если корпорация)

Семейное хозяйство в отличие от антрепренерского в своей деятельности максимизирует не прибыль, а иную функцию полезности, которая будет рассмотрена в следующем параграфе. Более того, как было показано выше, фермеры часто не расстаются с землей, даже если она не приносит денежного дохода. Семья видит иные, нефинансовые выгоды в сохранении своей фермы. Аналогично, коллективные хозяйства могут продолжать функционировать даже в случае их экономической неэффективности хотя бы только для сохранения минимальной занятости и минимальных доходов для своих членов. Антрепренерская ферма обязана приносить собственнику среднюю норму прибыли, в противном случае она продается (если это, конечно, не государственное предприятие).

В соответствии с этим принципом распределяется и доход. А.В.Чаянов в свое время показал устойчивость крестьянского хозяйства в силу его способности урезать семейное потребление и тем самым амортизировать временные колебания экономической конъюнктуры. В определенной степени это возможно и в коллективном хозяйстве, но абсолютно недопустимо в антрепренерском. Предприниматель обязан выплачивать своим работникам заработную плату в соответствии с действующим законодательством и профсоюзными соглашениями. Поэтому, если доходность фермы падает из-за сокращения спроса, собственник такой фермы просто получает урезанную прибыль, что в рыночной экономике ведет к перетеканию капитала в другие сферы.

Вместе с тем в случае уменьшения спроса на продукцию антрепренерская форма позволяет сократить число занятых и тем самым уменьшить предложение. В коллективном предприятии возникают проблемы, так как оно по определению должно обеспечивать работой всех членов. В частности, в израильских киббуцах это привело к распространению большого числа несельскохозяйственных производств, позволяющих обеспечить рабочие места для своих членов в условиях резкого роста производительности аграрного труда. В семейном хозяйстве семья сама решает, в какой степени ей эксплуатировать свой совокупный семейный труд. Этот эффект А.В.Чаянов назвал самоэксплуатацией.

И наконец, на предприятиях различных типов существенно различаются и формы управления. В семье это решается естественным распределением обязанностей между ее членами (кстати, в развитых странах немалое количество фирм сегодня возглавляют женщины). В коллективных предприятиях управление построено на демократических началах, на принципе принятия решений общим собранием, выборности руководства и т. д. Антрепренерские хозяйства могут быть устроены различным образом: ферма может находиться в собственности одной семьи, причем не обязательно фермерской, или в собственности акционеров. Однако и в том и в другом случае оперативное управление производством осуществляет наемный управляющий, имеющий определенную самостоятельность в хозяйственных решениях.

Семейное хозяйство в отличие от антрепренерского в своей деятельности максимизирует не прибыль, а иную функцию полезности, которая будет рассмотрена в следующем параграфе. Более того, как было показано выше, фермеры часто расстаются с землей, даже если она не приносит денежного дохода. Семья видит иные, нефинансовые выгоды в сохранении своей фермы. Аналогично, коллективные хозяйства могут продолжать функционировать даже в случае их экономической неэффективности хотя бы только для сохранения минимальной занятости и минимальных доходов для своих членов. Антрепренерская ферма обязана приносить собственнику среднюю норму прибыли, в противном случае она продается (если это, конечно, не государственное предприятие).

В соответствии с этим принципом распределяется и доход. А.В.Чаянов в свое время показал устойчивость крестьянского хозяйства в силу его способности урезать семейное потребление и тем самым амортизировать временные колебания экономической конъюнктуры. В определенной степени это возможно и в коллективном хозяйстве, но абсолютно недопустимо в антрепренерском. Предприниматель обязан выплачивать своим работникам заработную плату в соответствии с действующим законодательством и профсоюзными соглашениями. Поэтому, если доходность фермы падает из-за сокращения спроса, собственник такой фермы просто получает урезанную прибыль, что в рыночной экономике ведет к перетеканию капитала в другие сферы.

Вместе с тем в случае уменьшения спроса на продукцию антрепренерская форма позволяет сократить число занятых и тем самым уменьшить предложение. В коллективном предприятии возникают проблемы, так как оно по определению должно обеспечивать работой всех членов. В частности, в израильских киббуцах это привело к распространению большого числа несельскохозяйственных производств, позволяющих обеспечить рабочие места для своих членов в условиях резкого роста производительности аграрного труда. В семейном хозяйстве семья сама решает, в какой степени ей эксплуатировать свой совокупный семейный труд. Этот эффект А.В.Чаянов назвал самоэксплуатацией.

И наконец, на предприятиях различных типов существенно различаются и формы управления. В семье это решается естественным распределением обязанностей между ее членами (кстати, в развитых странах немалое количество ферм сегодня возглавляют женщины). В коллективных предприятиях управление построено на демократических началах, на принципе принятия решений общим собранием, выборности руководства и т. д. Антрепренерские хозяйства могут быть устроены различным образом: ферма может находиться в собственности одной семьи, причем не обязательно фермерской, или в собственности акционеров. Однако и в том и в другом случае оперативное управление производством осуществляет наемный управляющий, имеющий определенную самостоятельность в хозяйственных решениях.

Все многообразие классификаций сельскохозяйственных предприятий, которое мы рассмотрели, и их взаимосвязь можно представить в виде диаграммы. На рис. 2.1 показана диаграмма, отражающая два параметра. По горизонтальной оси слева направо отмечена по возрастанию доля используемого фермой наемного труда, а соответственно справа налево — доля семейного труда, используемого на ферме. По вертикальной оси снизу вверх по возрастанию отмечена товарность, т.е. доля произведенной и проданной продукции, сверху вниз — доля продукции, потребленной фермерской семьей. Все многообразие типов ферм заполняет поле получившегося квадрата. Справа располагаются хозяйства антрепренерского типа, использующие главным образом наемный труд. Слева располагаются семейные фермы, базирующиеся на труде семьи. В верхней части квадрата находятся коммерческие фермы, ориентированные на продажу своей продукции на рынке (высокотоварные производства), в нижней — натуральные, самодостаточные хозяйства.

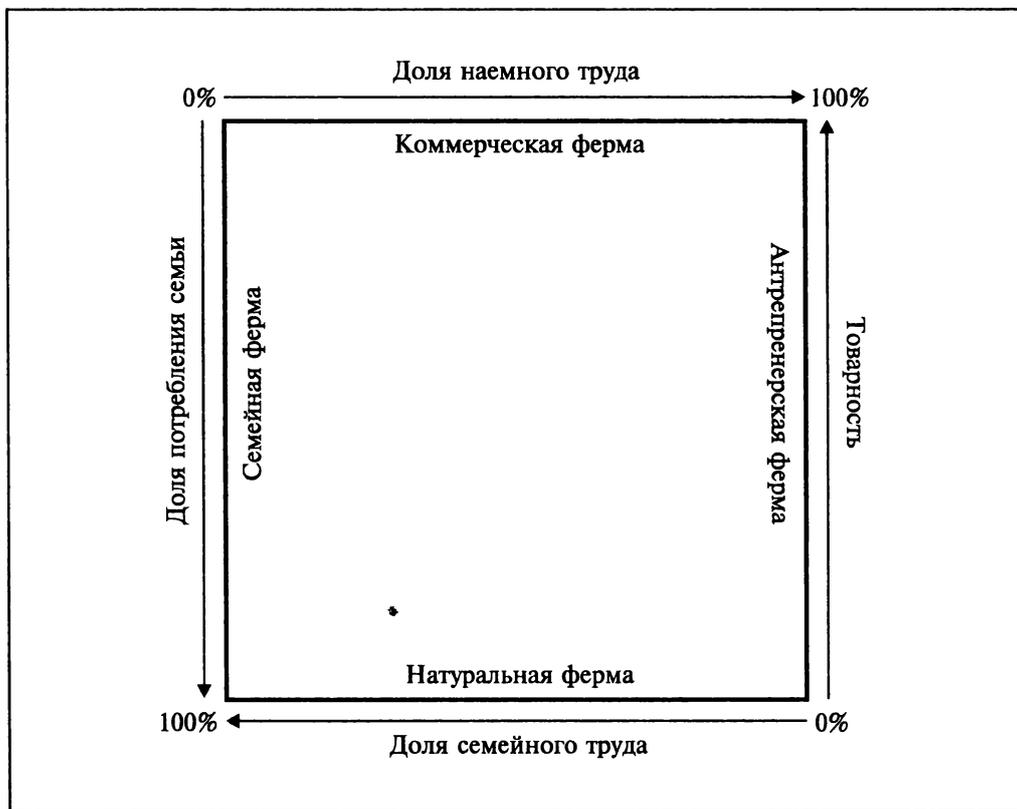


Рис. 2.1. Соотношение различных типов ферм в зависимости от степени товарности и использования наемного труда

В правом верхнем углу находятся коммерческие антрепренерские фермы, например, несемейные корпоративные фермы США. В правом нижнем углу расположен интересный вид предприятия — всех работников оно привлекает со стороны, но ничего не продает. В известной степени так можно идентифицировать рабовладельческие хозяйства античного мира. В левом нижнем углу находятся натуральные семейные хозяйства, крестьянские хозяйства в дорыночный период. В левом верхнем углу располагаются высокотоварные семейные фермы, которые сегодня представляют собой основную производственную единицу в сельском хозяйстве развитых стран.

Автор данной диаграммы — Чихиро Накайама, разработавший широко известную сегодня теорию субъективного равновесия семейной фермы. Эту теорию мы будем рассматривать в § 2.2.

В данную диаграмму можно добавить третью ось — полной или частичной занятости. Тогда мы получим кубическую диаграмму распределения форм сельскохозяйственных предприятий.

Коллективные сельскохозяйственные предприятия, представляя собой довольно редкую форму ведения аграрного производства, не нашли своего отражения в данной диаграмме. По своему экономическому поведению эта форма занимает промежуточное положение между семейным хозяйством и антрепренерским предприятием. Особенности этой формы будут рассмотрены в § 2.3.

Какие же формы сельскохозяйственных предприятий преобладают в развитых странах сегодня? Вне всякого сомнения, такой формой является семейное фермерское хозяйство. Размеры, формы землепользования, трудовые отношения на этих фермах во многом определяются историческими предпосылками и государственной политикой. Так, огораживание в Англии в XV—XVI вв. и в Скандинавии в XVIII—XIX вв. привело к формированию относительно крупных ферм. Во Франции отмена феодальных привилегий в ходе революции 1789—1792 гг., наоборот, способствовала фрагментации землепользования, так же как и земельные реформы в Италии и Греции в нашем веке.

Распространение социалистических и коммунистических идей в обществе привело к укоренению коллективных форм землепользования, как, например, в южных провинциях Италии, в послереволюционной Португалии в начале 1970-х гг. или в Мондрагонской группе в Испании. Создание определенных привилегий для ГАЕК сыграло немалую роль в их распространении во Франции, а ограничительное законодательство на корпоративное сельское хозяйство сдерживает его развитие в ряде штатов США. Успех земельных реформ в Азии (Южная Корея и Тайвань) во многом связан с тем, что до начала реформ крестьяне уже вели собственное хозяйство, хотя и на арендованных землях. В Латинской Америке, наоборот, отсутствие в большинстве случаев исторического опыта крестьян в ведении собственного хозяйства привело в ходе реформ и первоначального земельного перераспределения к возникновению коллективных предприятий.

Оставаясь по своей экономической сути семейным предприятием, фермерское хозяйство в современных индустриальных странах может иметь различный правовой статус. Так, в США это могут быть чисто семейные, **индивидуальные фермы**, которых абсолютное большинство. Это может быть **партнерство**, или, говоря языком российского законодательства, полное товарищество. Обычно в товарищество входят две-три семейные фермы, часто связанные между собой родственными отношениями. Соглашением между партнерами устанавливается порядок принятия решений, распределения доходов, характер ответственности по делам партнерства (солидарная или индивидуальная) и др. Третий вид семейных ферм в США — это **семейные корпорации**, т.е. обычные акционерные общества, как правило, закрытого типа, участниками которых являются члены одного семейного клана (здесь не идет речь о несемейных корпорациях). Создание корпорации одной семьей обычно диктуется желанием сохранить ферму в семье и не допустить ее расчленения при наследовании. Большинство американских корпораций в сельском хозяйстве (90% общего количества ферм) относятся именно к семейному типу. Однако корпоративные фермы крупнее — более 3,5 тыс. акров, тогда как размер партнерства в среднем составляет 1,5 тыс. акров, а семейной фермы — 440 акров. Объемы реализации продукции корпорациями в среднем составляют 465 тыс. долл., партнерств — 151 тыс. долл., семейных ферм — 46 тыс. долл.

В заключение следует отметить, что в развитых странах сегодня практически нет товарных сельскохозяйственных предприятий, принадлежащих государству. Существуют, например, государственные сортоиспытательные участки, экспериментальные или учебные фермы, но ферм, производящих продукцию на продажу, в государственной собственности не существует. В развивающихся странах такая практика довольно распространена.

Далее мы рассмотрим экономические особенности поведения семейной фермы и коллективного сельскохозяйственного предприятия. Поведение антрепренерского предприятия в сельском хозяйстве вполне подчиняется общей теории фирмы, поэтому мы не будем на этом останавливаться особо.

Основные понятия параграфа

- Товарность
- Физический размер фермы
- Экономический размер фермы
- Европейская единица размера
- Применение наемного труда
- Ферма с полной занятостью
- Ферма с частичной занятостью

- Аграрная и сельская политика
- Организационно-производственная форма предприятия
- Семейное сельскохозяйственное предприятие
- Коллективное сельскохозяйственное предприятие
- Антрепренерское сельскохозяйственное предприятие
- Индивидуальная, партнерская и корпоративная семейные фермы

Вопросы и задачи

1. Определите, на какой из четырех ферм, характеристики которых приведены в таблице, самая высокая товарность производства молока.

	Ферма 1	Ферма 2	Ферма 3	Ферма 4
Валовой надой молока	1000	2000	3000	4000
Объем реализации молока	850	500	2000	1500
Объем реализации молокопродуктов в пересчете на молоко	150	—	100	1500

2. Почему товарность нельзя рассматривать в качестве показателя эффективности фермы?
3. Проранжируйте фермы, характеристики которых приведены ниже, по физическому размеру и по экономическому размеру.

	Ферма 1	Ферма 2	Ферма 3	Ферма 4
Площадь, га	20	75	150	4000
Объем реализации, тыс. руб.	45	150	100	3000

На какой из ферм выручка на 1 га больше, т.е. производство ведется более интенсивно?

4. Какие формы привлечения дополнительного труда на ферму помимо найма вы можете назвать?
5. Начиная с 1970-х гг. во многих странах ОЭСР разрабатываются программы снижения пенсионного возраста фермеров. Как, по вашему мнению, эти программы влияют на полную и частичную занятость в сельском хозяйстве? Как они влияют на физические размеры ферм?
6. До революции на юге России была распространена форма коллективной аренды. Крестьяне брали у помещика землю в аренду и сообща обрабатывали

ее, а также иногда совместно и продавали полученный продукт. Доход от продажи продукции делился по хозяйствам-участникам. При этом наделные земли, полученные по реформе 1861 г., крестьяне продолжали обрабатывать индивидуально. Охарактеризуйте организационно-производственные типы сельскохозяйственных предприятий, возникавших в описанной ситуации.

7. Российская корпорация “Газпром” приобрела 200 бывших колхозов и совхозов для сельскохозяйственного производства. К какому типу можно отнести вновь созданное сельскохозяйственное предприятие? Каков тип нового предприятия, если колхоз (5 тыс. га) куплен семейным фермером?

Дополнительная литература

Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику: Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1995.

Nakajama Ch. Subjective Equilibrium Theory of the Farm Household. Amsterdam-Oxford-New York-Tokyo: Elsevier, 1986.

Friedberger M. Farm Families & Change in 20th Century America. Lexington: The University Press of Kentucky, 1988.

Searching for Agrarian Reform in Latin America / Ed. by W.C. Thiesenhusen: Cambridge: The University Press, 1989.

§ 2.2

Семейное хозяйство

Первый тип сельскохозяйственного предприятия, который мы рассмотрим, — семейное хозяйство. Это абсолютно преобладающий тип ведения аграрного производства в современном мире. Около четверти населения мира, а это около 1 млрд. чел., живет в семейных хозяйствах и производит основную часть сельскохозяйственной продукции.

В развитых странах основной формой сельскохозяйственного предприятия сегодня является семейное фермерское хозяйство. В большинстве развивающихся стран сельское хозяйство ведется преимущественно в крестьянских хозяйствах. Между этими двумя видами семейных хозяйств большая разница, но она преимущественно лежит в области социальной антропологии. Крестьяне представляют собой более раздробленный, изолированный социальный слой со своими отличными от остального общества культурными ценностями. Иногда говорят о политэкономическом аспекте крестьянства, его подчиненности внешним социально-политическим силам. Еще одной отличительной чертой крестьянства является то, что оно функционирует в условиях неразвитых, несовершенных рынков факторов производства сельскохозяйственной продукции.

Мы не ставим себе задачей здесь определить различия между современным фермером и крестьянином — это более социологическая, чем экономическая проблема. В данном параграфе мы исходим из того, что крестьянское и фермерское хозяйство — это разновидности сельскохозяйственного предприятия семейного

типа, и не коснемся их социальных и политэкономических различий. Наша задача — определить общие черты их экономического поведения, проистекающие из семейного способа организации производства, и их отличия от других типов хозяйств. Мы также будем отличать семейное сельскохозяйственное предприятие от других сельских предпринимателей, от наемных сельскохозяйственных работников, плантационных рабочих, наемных пастухов и т.п.

Семейное сельскохозяйственное предприятие представляет собой комплекс трех ипостасей:

- 1) это **аграрная фирма**, нацеленная на производство продукции;
- 2) это **трудовое хозяйство**, зарабатывающее использованием рабочей силы семьи;
- 3) это **потребительское хозяйство**, предъявляющее спрос на потребительские товары и услуги.

Именно такое триединство семейного предприятия задает особенности его экономического поведения. Но семейное хозяйство, существуя в трех вышеуказанных ипостасях, не сводится к каждой из них в отдельности.

И семейная ферма, и аграрная фирма выполняют производственные функции. Однако первая потребляет довольно значительную часть произведенной продукции для собственных потребительских нужд, в то время как аграрная фирма, вообще говоря, нет. Кроме того, семейная ферма, как правило, использует в производстве труд семьи, а аграрная фирма всегда нанимает работников. Наконец, семейная ферма имеет целью повышение благосостояния семьи, а аграрная фирма — максимизацию прибыли.

Семейная ферма, как и любое трудовое хозяйство и любая семья, живущая за счет сдачи в наем своей рабочей силы, получает доход от использования рабочей силы семьи. Обе эти экономические единицы максимизируют **функцию полезности**, в которой труд выступает в качестве независимой переменной. Но семейная ферма имеет смешанный доход, складывающийся из платы за труд и доходов от функционирования хозяйства. Поэтому для семейной фермы проблема оптимизации структуры производства непосредственно связана с проблемой семейного дохода. Любое другое домохозяйство, живущее на трудовой доход, получает заработную плату, и перед ним не стоит проблема выбора, что и как производить для ее максимизации.

Так же как и любое потребительское хозяйство (потребляющая семья), семейная ферма стремится увеличить собственное благосостояние. В функции полезности, которую стремятся максимизировать обе эти экономические единицы, в качестве независимой переменной выступает количество потребленных товаров и услуг. Но разница между семейной фермой и другими видами потребительских хозяйств заключается в том, что в отличие от семейной фермы простое потребительское хозяйство не вовлечено в производство, и поэтому труд семьи не входит

в ее функцию полезности. Семейная же ферма не может не стремиться к увеличению количества своего свободного времени — величины, обратной количеству рабочего времени.

Эти особенности семейной фермы обуславливают специфику ее экономического поведения.

Как всякая экономическая единица, семейная ферма стремится максимизировать функцию полезности, т.е. собственное благосостояние. Это благосостояние складывается из двух составляющих — денежного дохода и свободного времени. Денежный доход семьи в данном случае является мерилем потребляемых товаров и услуг. При этом данные два компонента функции полезности находятся в противоречии: чем больше семья работает, тем меньше у нее свободного времени и тем, при прочих равных условиях, больше ее доход, и наоборот. Каждый данный уровень благосостояния может быть достигнут при различных соотношениях свободного времени и дохода. Как и в первой главе, мы можем построить определенные изолинии, показывающие возможные соотношения между предельным денежным доходом и предельным свободным временем при данном уровне благосостояния семьи.

Так как рассматриваемые величины обратно пропорциональны, кривые имеют убывающий характер. Нетрудно видеть, что они будут выгнуты вниз: в начале координатной плоскости, когда денежный доход очень маленький, семья готова пожертвовать значительным количеством своего свободного времени для получения единицы приростного дохода, но чем выше денежный доход, тем все менее и менее его прирост может компенсировать сокращение свободного времени. Покажем эти кривые на рис. 2.2. Подобные кривые *I* носят название **кривых безразличия**.

Наклон кривой, как мы уже знаем из первой главы, показывает предельную норму замещения (*ПНЗ*) дохода свободным временем. Эта норма отрицательна и выражается производной:

$$ПНЗ_{Y,H} = -\partial H / \partial Y,$$

где *H* — свободное время;

Y — денежный доход;

$U = f(H, Y)$ — функция полезности.

Кривая *AB* на рис. 2.2 показывает пропорцию, в которой свободное время может быть трансформировано в денежный доход. Более крутая кривая безразличия означает, что семья ожидает более высокий денежный доход для компенсации одного часа своего свободного времени. Иначе говоря, наклон кривой безразличия определяет предельную ценность семейного труда, или **субъективную заработную плату**. Эта заработная плата субъективна в том смысле, что устанавливается не на открытом рынке труда, а самой семьей исходя из субъективных предпосылок.

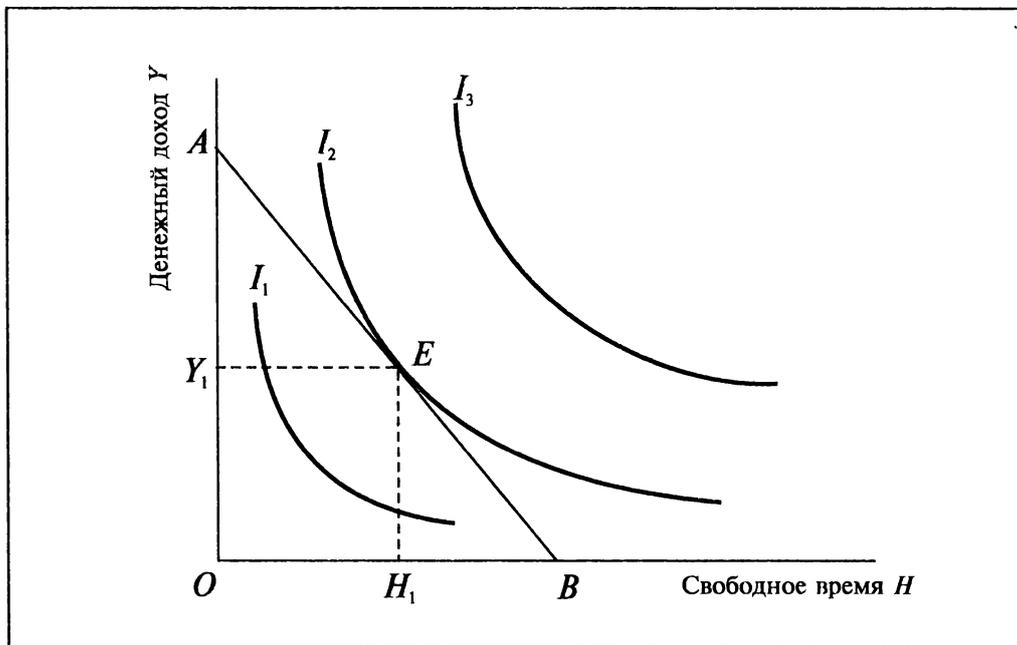


Рис. 2.2. Кривые безразличия между денежным доходом и свободным временем семьи

При возрастании субъективной заработной платы кривые I смещаются в пространстве безразличия вправо вверх.

В 1920-е гг. выдающийся русский экономист А.В.Чаянов предложил теоретическую модель поведения крестьянского хозяйства, базирующуюся на этой особенности функции полезности семейного предприятия. Сам А.В.Чаянов использовал данную модель для отображения влияния демографического фактора на поведение крестьянского трудового хозяйства.

Трудовое крестьянское хозяйство принимает решение об объемах производства, исходя из сопоставления тяжести крестьянского труда для семьи и необходимости обеспечивать доход для удовлетворения насущных нужд семьи. А.В.Чаянов приходит к выводу, что данное решение обусловлено размером семьи и соотношением работающих и неработающих ее членов (у Чаянова это соотношение “едоков” и “работников”), иными словами, **демографической структурой семьи**. Данную структуру характеризует соотношение членов-потребителей (c) и членов-работников (w) — c/w . Например, для семьи, состоящей только из двух взрослых людей, этот показатель равен единице. Если в семье два работника, старый родитель и четверо детей (при этом два ребенка выполняют крестьянскую работу одного взрослого), то соотношение c/w для такой семьи составляет $7/3 = 2,33$.

Основные предпосылки *модели А.В. Чаянова* могут быть сформулированы в следующем виде:

1) отсутствие рынка труда. Семья не привлекает постороннего труда, а члены семьи работают только в собственном хозяйстве (эта предпосылка позволяла А.В.Чаянову определить крестьянское хозяйство как трудовое, т.е. не привлекающее дополнительного труда);

2) продукт семейного производства может быть потреблен семьей или продан на рынке по свободным ценам;

3) все трудовые хозяйства имеют доступ к земельным ресурсам;

4) в крестьянском сообществе сформирован некоторый прожиточный минимум.

В наиболее общем виде модель А.В.Чаянова представлена на рис. 2.3. На оси ординат отобразен продукт семейного производства, который принимается одновременно и за семейный доход. Ось абсцисс отображает слева направо рабочие дни семьи, а справа налево — свободные дни. Так как предполагается свободный рынок крестьянских товаров, то производство и доходы отображены в денежной форме.

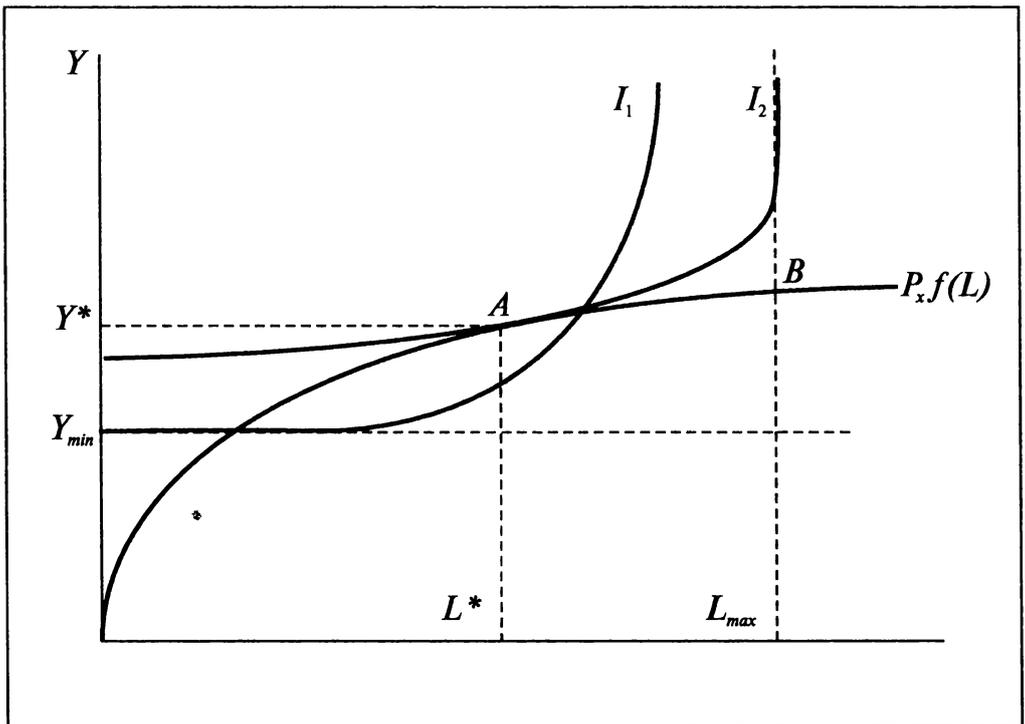


Рис. 2.3. Модель трудового крестьянского хозяйства А.В.Чаянова

В модели представлены производственный и потребительский аспекты принятия решения крестьянским хозяйством. Производство представлено стоимостной производственной функцией (суммарная стоимость продукта), отражающей убывающую предельную отдачу крестьянского труда. Кроме того, так как мы предположили, что продукт крестьянской семьи равнозначен ее доходу, кривая суммарной стоимости продукта также представляет собой и кривую семейного дохода. Иначе говоря, функция семейного дохода определяется рыночной ценой крестьянского продукта P_x и функцией отдачи крестьянского труда $f(L)$, т.е.:

$$Y = P_x f(L).$$

На рис. 2.3 не отражено важное предположение модели А.В.Чаянова о доступности земельного ресурса для крестьянской семьи. Очевидно, что если крестьянская семья в любой момент может расширить площадь вовлеченной в производство земли, то производственная функция будет в значительно меньшей степени отражать уменьшающуюся отдачу крестьянского труда: производственная функция может быть линейной или близкой к линейной и не иметь представленного на нашем рисунке загиба, т.е. труд будет иметь не уменьшающуюся, а постоянную (или почти постоянную) предельную отдачу. Однако для логики последующего изложения это обстоятельство не играет значительной роли, и мы можем им пренебречь.

Потребительский аспект представлен в модели кривыми безразличия I_1 и I_2 , выражающими суммарную полезность альтернативных комбинаций дохода и свободного времени (А.В.Чаянов называл эти кривые линиями тягостности труда). Кривые безразличия на рис. 2.3 повернуты на 90° по отношению к кривым на рис. 2.2, так как свободное время увеличивается справа налево, а не слева направо.

Уровень субъективной заработной платы, отраженный наклоном и положением кривой безразличия, ограничен, с одной стороны, минимально допустимым уровнем жизни крестьянской семьи Y_{min} , а с другой стороны, — максимальным количеством рабочих дней L_{max} , обусловленных физиологическими факторами. В то же время L_{max} зависит от демографической структуры семьи, т.е. от количества работоспособных членов. Приближаясь к уровню нижнего допустимого предела семейного дохода, кривая безразличия становится горизонтальной: никакой уровень свободного времени семьи не может компенсировать падение дохода ниже этого уровня. Аналогично, приближаясь к правой асимптоте максимально возможного привлечения труда членов семьи, кривая безразличия становится вертикальной: никакой дополнительный доход не окупит перенапряжения рабочих сил семьи.

При вышеназванных предпосылках модель достигает равновесного положения в точке касания производственной функции кривой безразличия, т.е. в точке А (рис. 2.3). Действительно, в этой точке предельный продукт труда крестьянской семьи равняется субъективной оценке семейного рабочего времени, или, иными

словами, получаемый доход компенсирует потерю свободного времени семьи. В антрепренерском предприятии равновесие достигалось бы в точке B , где при заданной заработной плате достигается максимальная доходность. Таким образом, крестьянское хозяйство ведет себя отлично от классической фирмы, так как максимизирует не прибыль, а суммарную полезность семьи, которая включает не только денежный доход, но и свободное время семьи.

Модель А.В.Чаянова не рассматривает влияние на поведение крестьянской семьи иных, кроме труда, факторов производства. Ее главная ценность в том, что с ее помощью можно показать, как демографическая структура семьи обуславливает положение и кривизну кривых безразличия “доход – труд”. Допустим, крестьянская семья состоит из двух работоспособных взрослых и не имеет иждивенцев, т.е. соотношение $c/w = 1$. Затем в семье появляются дети. Это, во-первых, повышает минимальный уровень потребления семьи и, во-вторых, изменяет соотношение c/w до, скажем, 2,5. Далее дети подрастают и начинают участвовать в работе семьи, что ведет к уменьшению соотношения c/w . Затем дети становятся взрослыми, отделяются от родительского хозяйства, в первоначальной семье вновь остаются только два взрослых работника, т.е. структура семьи возвращается к исходному уровню. Таков **демографический цикл крестьянской семьи**, что является основным понятием чаяновской теории крестьянского трудового хозяйства.

На рис. 2.4 показана первая метаморфоза крестьянской семьи в рассмотренном примере — появление детей и возрастание соотношения c/w . Так как количество работников осталось прежним, а технологических изменений мы не предполагаем, то кривая суммарной стоимости продукта не претерпевает изменений. Ограничение минимально допустимого дохода семьи с появлением детей возрастает — чем больше семья, тем выше объемы потребления, поэтому ограничение Y_{1min} повышается до уровня Y_{2min} . С ростом семьи потребность в дополнительном доходе возросла — семья согласна на меньший прирост дохода при увеличении своего рабочего времени на один час, т.е. субъективная заработная плата сократилась. В терминах кривых безразличия это означает, что наклон кривой I_2 стал более пологим.

Равновесие достигается в точке $B(L_{2e}; Y_{2e})$ при более высоких затратах труда и более высоком доходе, чем до рождения детей. Этот эффект увеличения крестьянской семьей интенсивности своего труда при падении субъективной заработной платы А.В.Чаянов называл **самоэксплуатацией** (“Мера самоэксплуатации в сильнейшей мере зависит от степени обремененности работника потребительскими запросами своей семьи”¹). В этом основное отличие семейной фермы от капиталистической фирмы, нацеленной на получение прибыли. Предельный продукт труда в зависимости от демографической структуры варьирует от хозяйства

¹ Чаянов А.В. Организация сельского хозяйства. М.: Кооперативное издательство, 1925. С. 43.

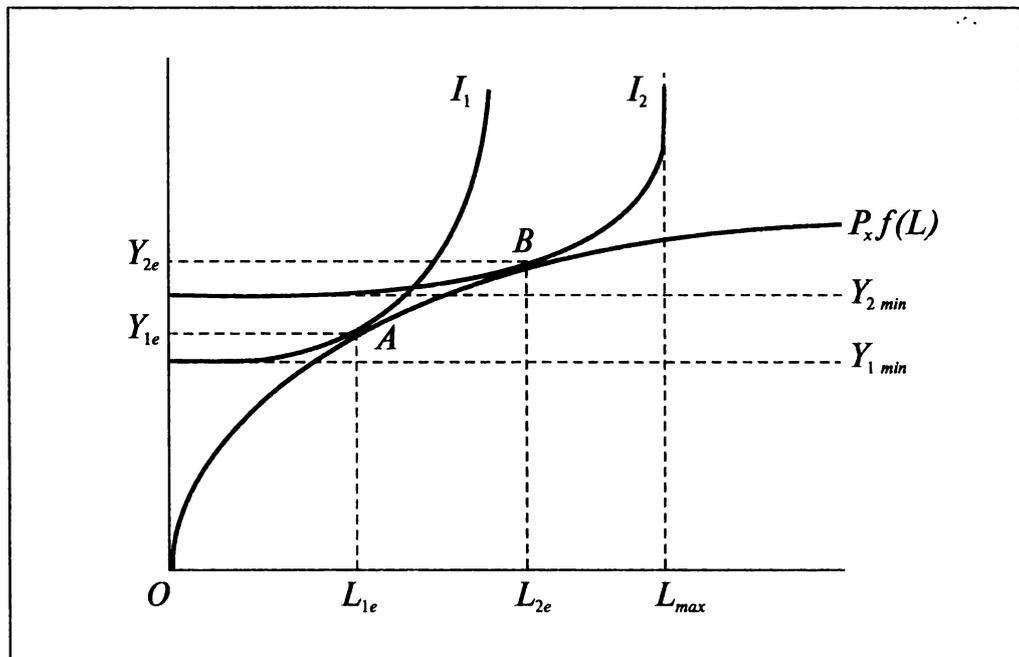


Рис. 2.4. Влияние роста соотношения c/w на кривые безразличия и равновесие модели А.В. Чаянова

к хозяйству, тогда как для всех капиталистических фирм в экономике он одинаков и равен рыночной заработной плате. Фирма не может увеличить предельный продукт применяемого труда, чтобы компенсировать возросшую потребность в доходе.

Таким образом, модель А.В.Чаянова, несмотря на все ограничивающие ее действие предпосылки, обосновывает особый характер экономического поведения трудового крестьянского хозяйства.

Модель была разработана А.В.Чаяновым еще в 1920-е гг. и оставалась невостребованной экономической наукой до тех пор, пока в 1960-е гг. не возникла коллизия, продемонстрировавшая неадекватную реакцию фермеров на конъюнктуру аграрного рынка: на рост цен они отвечали не ростом объемов производства, а увеличением своего свободного времени¹. На основе модели А.В.Чаянова были

¹ А.В. Чаянов был репрессирован в 1930 г. и расстрелян в 1937 г. Его работы были известны в России очень узкому кругу специалистов, но, изданные на немецком языке еще в 1920-е гг., они были доступны зарубежным экономистам. В 1988 г. благодаря усилиям президента ВАСХНИЛа академика А.А.Никонова выдающийся русский ученый наряду с несколькими другими репрессированными русскими экономистами был реабилитирован. С тех пор его книги были неоднократно переизданы в России.

разработаны более сложные, отражающие реалии современной экономики модели, вводящие в рассмотрение различные факторы сельскохозяйственного производства. Впервые графическое отображение модели А.В.Чаянова, которое приведено выше, использовали американские экономисты Дж.У.Меллор (1963, 1966) и А.К.Сен (1966). В 1979 г. американцы Г.Н.Барнум и Л.Скуир ввели в базовую модель рынок труда и условие ограниченности земли для каждой конкретной семьи, а также частичное потребление произведенного продукта самой семьей. Англичанин А.Лоу на примере стран Африки ввел в модель различия в заработной плате, включая неравную оплату мужского и женского труда. Существует ряд работ, посвященных расширению модели в связи с арендой земли крестьянским хозяйством. Наиболее комплексный подход в развитии модели А.В.Чаянова осуществил японский аграрный экономист Чихиро Накайама в своем фундаментальном труде “Теория субъективного равновесия крестьянского хозяйства” (1970).

Для построения базовой модели, т.е. модели, наиболее упрощенно представляющей крестьянское хозяйство, Ч. Накайама исходил из следующих предпосылок:

- 1) крестьянское хозяйство производит только один гомогенный продукт, который продается на конкурентном рынке по известной крестьянину цене P_x ;
- 2) существует только два производственных фактора — земля и труд;
- 3) крестьянин владеет земельной площадью S , размер которой фиксирован. Земельного рынка не существует (нет ни купли-продажи, ни аренды земли);
- 4) нет рынка труда. Крестьяне трудятся только в своих хозяйствах и не могут нанять дополнительную рабочую силу. Количество используемого труда — L ;
- 5) крестьянское хозяйство не имеет других источников дохода, кроме своего хозяйства. Весь продукт хозяйства продается на рынке, и соответственно весь доход хозяйства Y существует в денежной форме;
- 6) производственная функция крестьянского хозяйства $f(L, S)$ имеет уменьшающуюся предельную продуктивность;
- 7) нет сезонности производства.

На рис. 2.5 приводится графическое изображение базовой модели Ч.Накайама. Рисунок состоит из двух графиков — верхнего и нижнего. Верхний график является повторением модели А.В.Чаянова, которую мы рассмотрели выше (рис. 2.3). При затратах труда L^* и получаемом денежном доходе Y^* равновесие достигается в точке А.

Нижний график представляет собой кривые, соответствующие первым производным от изображенных наверху функций. Кривая $P_x f_L(L, S)$, т.е. производная производственной функции по переменной L в денежном выражении, является функцией предельной отдачи крестьянского труда. Выгнутая вниз кривая $-\partial L / \partial Y$ является функцией субъективной заработной платы, или, как ее называет Ч. Накайама, **предельной субъективной оценкой труда**. Пересечение этих кривых в точке А' соответствует точке касания производственной функции и кривой безразличия А на верхнем графике.

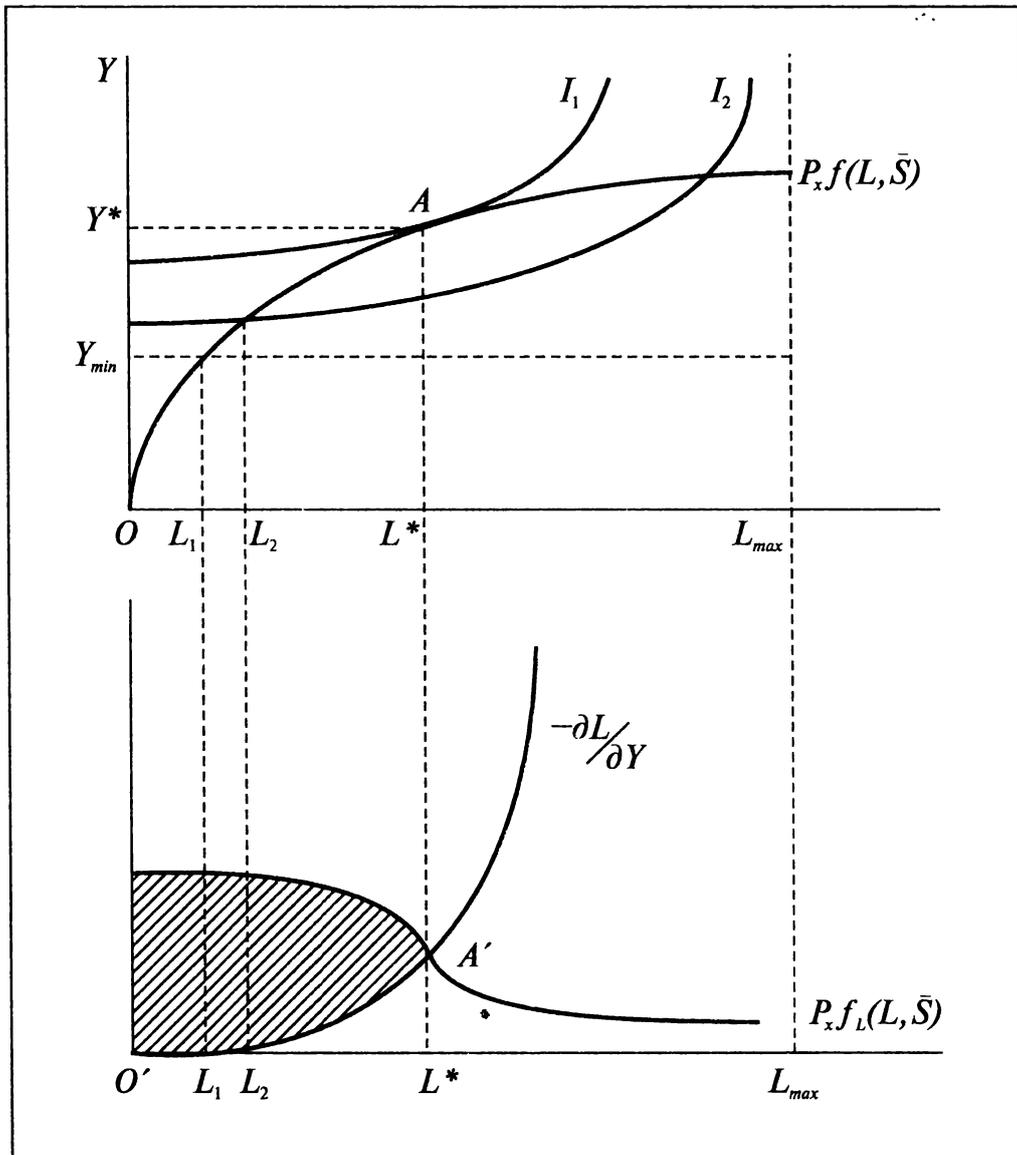


Рис. 2.5. Базовая модель субъективного равновесия крестьянского хозяйства Ч. Накайамы

Как видим, нижний график представлен производными, а это значит, что изменение кривизны производственной функции отображено на нижнем графике

функцией $P_x f_L$, а изменение кривизны кривой безразличия — функцией $-\partial L/\partial Y$. Например, тангенс угла наклона производственной функции в точке L_2 равен значению функции $P_x f_L$ в той же точке. Тангенс угла наклона кривой безразличия I_2 в точке L_2 равен значению функции $-\partial L/\partial Y$ в той же точке на нижнем графике. На отрезке OL_1 производственная функция будет касаться кривых безразличия, которые на этом отрезке аргумента прилегают к линии минимально допустимого дохода Y_{min} и поэтому горизонтальны (т.е. имеют нулевой тангенс наклона). Это значит, что на этом отрезке функция $-\partial L/\partial Y$ на нижнем графике имеет нулевое значение.

Площадь под кривой $P_x f_L$ на каждом отрезке оси абсцисс от O до точки L^* на нижнем графике соответствует длине отрезка от точки L^* до кривой $P_x f$ на верхнем графике, т.е. данная площадь отражает семейный денежный доход при затратах труда L^* . Соответственно площадь под кривой $-\partial L/\partial Y$ на каждом отрезке OL^* на нижнем графике равна значению кривой безразличия в точке L^* , т.е. означает субъективную заработную плату семьи.

Рассмотрим площадь между кривыми $P_x f_L$ и $-\partial L/\partial Y$ от нуля до точки их пересечения A' . В каждой точке заштрихованной площади предельная отдача семейного труда превышает субъективную заработную плату семьи. В этом смысле данную площадь можно назвать **экономической прибылью семьи**, т.е. это доход семьи, получаемый сверх субъективно определенной оплаты труда. Таким образом, в терминах нижнего графика субъективное равновесие семья достигает в точке A' , т.е. максимизируя свою экономическую прибыль (заштрихованную площадь на нижнем графике рис. 2.5). В математической форме это условие равновесия можно записать следующим образом:

$$\int P_x f_L - (-\partial L/\partial Y) \rightarrow \max.$$

Аналогичное условие субъективного равновесия семейного хозяйства в терминах верхнего графика мы уже рассматривали выше. Это:

$$P_x f_L = -\partial L/\partial Y.$$

Опираясь далее на эту базовую модель, Ч.Накайама сравнивает семейное хозяйство как экономический субъект со схожими экономическими субъектами: антрепренерским хозяйством, потребительским домохозяйством и трудовым хозяйством, живущим продажей своей рабочей силы. Как мы уже отмечали в начале параграфа, семейное фермерское хозяйство включает все три эти ипостаси, но отличается от каждой из них. Зная условия субъективного равновесия, мы можем формализовать эти различия.

1. Функция полезности каждого из этих субъектов формулируется по-разному:

$$U = P_x X \text{ — для потребительского хозяйства;}$$

$$U = WL \text{ — для трудового хозяйства;}$$

$U = P_x f(L) - WL$ для антрепренерского хозяйства;

$U = P_x f(L, \bar{S})$ для семейного фермерского хозяйства.

При этом X — объем товара, приобретаемого по цене P_x , а W — рыночная ставка заработной платы.

2. Условия субъективного равновесия также различны:

$\partial X / \partial U = P_x$ для потребительского хозяйства;

$-\partial L / \partial U = W$ для трудового хозяйства;

$P_x f_L = W$ для антрепренерского хозяйства;

$-\partial L / \partial U = P_x f_L$ для семейного фермерского хозяйства.

3. Нетрудно заметить, что производные входят в формулу условия субъективного равновесия для всех типов рассматриваемых экономических субъектов, кроме антрепренерского хозяйства. Иными словами, субъективное равновесие трех типов хозяйств определяется в терминах предельных величин. Отсюда вытекает следующее различие: при изменении цен поведение этих хозяйств неоднозначно, так как возникает два типа эффектов. В частности, семейное фермерское хозяйство при росте цен будет стремиться увеличить производство, чтобы увеличить денежный доход. Но, с другой стороны, так как существует эффект замещения денежного дохода свободным временем, фермерская семья, возможно, станет сокращать объем производства, чтобы меньше работать, так как возросшая цена при этом позволяет не снижать денежный доход.

Рассмотрим этот эффект более подробно. Анализ модели поведения семейного хозяйства, максимизирующего в отличие от антрепренерского предприятия не прибыль, а специфическую функцию полезности, включающую свободное время как независимую переменную, подвел нас к рассмотрению кривой предложения. Как мы уже видели, при высоких субъективных оценках собственного труда, т.е. субъективной заработной платы семьи, возможен вариант, когда при повышении функции денежного дохода может происходить сокращение рабочего времени семьи. На рис. 2.6 показано, как это отражается на кривой предложения.

Мы по-прежнему считаем, что функция денежного дохода семьи совпадает с функцией суммарной стоимости продукта, т.е. весь продукт семьи продается по рыночным ценам на свободном рынке. На рисунке изображены три графика. Рассматриваемая в данном параграфе модель семейного фермерского хозяйства представлена на графике II, на котором изображены две кривые безразличия I_1 и I_2 , два положения функции суммарной стоимости дохода (или функции денежного дохода семьи) при соответственно двух уровнях цен P_1 и P_2 . Кривые I_1 и I_2 имеют достаточно большой угол наклона, поэтому при росте цены наблюдается сокращение вовлеченного в производство труда семьи с L_1 до L_2 .

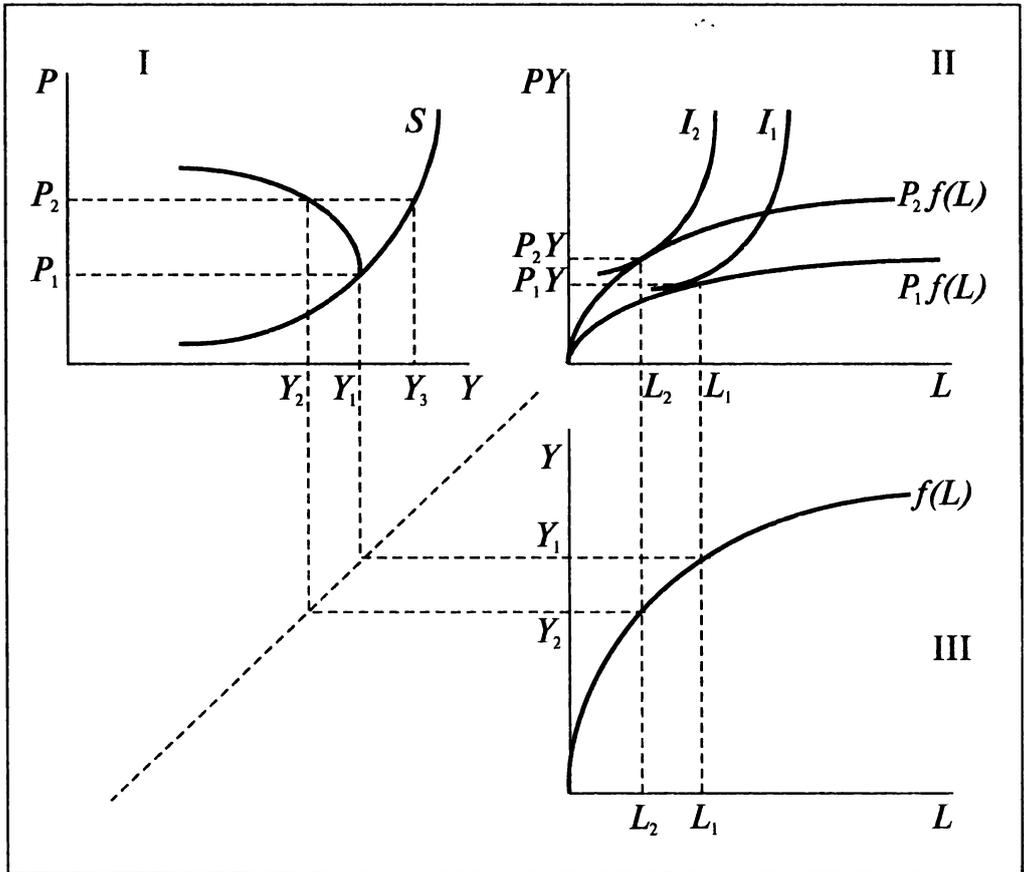


Рис. 2.6. Эффект загибающейся кривой предложения для семейного хозяйства

На графике III показана обычная производственная функция в физическом выражении $f(L)$, отражающая объемы производства в зависимости от одного фактора — труда.

График I представляет собой кривую предложения S . При цене P_1 объем производства равен Y_1 . Рост цены до P_2 в антрепренерском хозяйстве при прочих равных условиях должен был бы привести к росту объемов производства до Y_3 . В нашем же случае семейного производства это сократило объем предложения до Y_2 . При этом объем денежного дохода, как видно на графике II, вырос, а также увеличилось свободное время семьи. В результате произошло **загибание кривой предложения**.

Мы рассмотрели кривую предложения одной семейной фермы. Но возможен случай, когда основная часть семейных ферм (а мы помним, что в несоциалистических странах семейное предприятие является преобладающей формой сельскохозяйственного производства) одновременно начинает вести себя подобным образом. Тогда реакция аграрного сектора на рост цены на сельскохозяйственный продукт может привести не к росту, а к сокращению объемов производства. Безусловно, огромное значение для нашего вывода имеют сделанные предпосылки. Мы рассматривали однопродуктовую модель в условиях абсолютного рынка продукта и при отсутствии рынка труда и земли, а также не принимали в расчет возможность получения доходов из несельскохозяйственных источников и т.д. В реальной экономике поведение семейных ферм определяется огромным многообразием факторов, поэтому ситуация, при которой рост конъюнктуры аграрного рынка ведет к сокращению предложения, не наступает автоматически. Тем не менее в аграрно-экономических исследованиях и в аграрной политике приходится принимать во внимание особое поведение сельскохозяйственного семейного предприятия.

Основные понятия параграфа

- Аграрная фирма
- Трудовое хозяйство
- Потребительское хозяйство
- Функция полезности
- Кривые безразличия
- Субъективная заработная плата
- Демографическая структура семьи
- Модель А.В.Чаянова
- Демографический цикл крестьянской семьи
- Самоэксплуатация
- Модель Ч.Накайамы
- Предельная субъективная оценка труда
- Экономическая прибыль семьи
- Загибание кривой предложения назад

Вопросы и задачи

1. Чем и почему функция полезности семейного хозяйства отличается от функции полезности антрепренерского предприятия?

2. В предыдущем параграфе рассмотрена схема Ч.Накайамы, графически представляющая возможные типы семейных хозяйств. В какой части данной схемы находятся гипотетические семейные хозяйства, рассмотренные в базовых моделях А.В.Чаянова и Ч.Накайамы?
3. Какие изменения в демографической структуре семьи ведут к росту субъективной заработной платы? Как подобные демографические изменения, происходящие одновременно в большом количестве семейных хозяйств в аграрном секторе, при прочих равных условиях отразятся на кривой предложения?
4. В базовой модели субъективного равновесия Ч.Накайамы земля как фактор производства рассматривается в качестве неизменного параметра. Предположим, что семейное хозяйство может увеличивать использование земли. Предположим также, что дополнительно привлекаемая земля является собственностью семьи и ее вовлечение в производство не требует дополнительных денежных расходов. Что будет происходить со стоимостной производственной функцией $P_x f(L, S)$, а также с функцией предельной отдачи крестьянского труда $P_x f_L$? Как это отразится на точке субъективного равновесия?
5. В рассмотренной в данном параграфе базовой модели Ч.Накайамы сделано одно незначительное упрощение — на графике асимптота минимального допустимого дохода Y_0 изображена абсолютно горизонтальной, т.е. постоянной для любого объема рабочего времени семьи. В действительности эта асимптота имеет определенный наклон α . Как вы думаете, коэффициент α является положительной или отрицательной величиной? Почему? Каков его экономический смысл? Как изменится нижний график на рис. 2.5 с введением наклона α ?
6. Как, при прочих неизменных условиях, повлияют на эффект загибания кривой предложения следующие факторы:
введение налогов на продажи сельскохозяйственной продукции;
увеличение доступности товаров и услуг в сельской местности.

Дополнительная литература

Чаянов А.В. Организация крестьянского хозяйства. М.: Кооперативное издательство, 1925.

Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику: Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1995.

Nakajama Ch. Subjective Equilibrium Theory of the Farm Household. Amsterdam—Oxford—New York—Tokyo: Elsevier, 1986.

Peasant Economics: Farm Households and Agrarian Development. Cambridge University Press, 1988.

Mellor J.W. The Economics of Agricultural Development. Cornell University Press, 1966.

Thorner D., Kerbley D., Smith R.E.F. Chayanov on the Theory of Peasant Economy. Homewood, Illinois, 1966.

§ 2.3

Коллективное сельскохозяйственное предприятие

В предыдущем параграфе мы рассмотрели семейное хозяйство, представляющее собой преобладающую форму ведения аграрного производства в современном мире. Тем не менее в ряде стран и в определенные периоды получили распространение коллективные формы ведения хозяйства. В большинстве случаев появление этих форм обуславливается идеологическими соображениями разного порядка, часто сопряжено с проведением аграрных реформ в стране.

Для России идея коллективного ведения сельского хозяйства имеет особое значение. Сразу же после отмены крепостного права¹ в стране развернулось движение, направленное на развитие коллективных форм земледелия, усиленно пропагандируемое прогрессивно настроенными помещиками и земством. Определенную роль в этом играло увлечение идеями основоположников крестьянского социализма — А.И.Герцена и Н.Г.Чернышевского. Коллективизация 1930-х гг. диктовалась совсем иными политэкономическими и тактическими соображениями, однако идеологически отчасти базировалась на предреволюционном историческом опыте страны.

После проведения первого этапа аграрной реформы в новой России в начале 1990-х гг. коллективная форма сельскохозяйственного

¹ Существовали коллективные хозяйства (артели) и в условиях крепостного права. Так, в 1814–1829 гг. близ г. Сумы функционировала принудительно-крепостническая артель помещика Н. Стремоухова.

предприятия стала абсолютно преобладающей, так как бывшие колхозы и совхозы почти повсеместно были трансформированы в коллективные предприятия.

Не будет преувеличением сказать, что сегодня в России наиболее известной формой зарубежного коллективного сельскохозяйственного предприятия является израильский **киббуц**. Киббуцы представляют собой полные коммуны с коллективным способом не только производства, но и потребления, и общественной жизни. Земля в Израиле принадлежит нации, киббуцы (как и вторая форма организации аграрного производства в Израиле — мошавы) получили сельскохозяйственные угодья в пользование. Распределение доходов носит преимущественно уравнительный и натуральный характер, часто отсутствует специализация работников (регулярное уравнительное перераспределение производственных обязанностей). В последние годы киббуцы нередко выступают коллективными нанимателями сторонней рабочей силы, для обеспечения доходов и занятости в своем коллективе расширяют несельскохозяйственную деятельность. Киббуцы возникли как форма хозяйства, исторически наиболее адекватная условиям колонизации Палестины и ведения хозяйства на земле, мало пригодной для сельскохозяйственной обработки. Современные киббуцы получают весьма внушительную государственную помощь.

В Италии коллективные сельскохозяйственные предприятия имеют солидный исторический стаж: первый подобный коллектив был создан еще в 1886 г. близ г.Кремоны. Опыт коллективного земледелия в “красной провинции” Эмилия-Романия (Реджио-Эмилия в то время) в начале века серьезно изучался российскими экономистами — П.П.Масловым, С.Л.Масловым, М.И.Туган-Барановским, К.А.Пажитновым и др. В ходе послевоенной земельной реформы был принят ряд законодательных актов, содействующих развитию коллективных сельскохозяйственных предприятий. Сегодня в стране насчитывается 3–4 тыс. кооперативов по совместной обработке земли, которые занимают 3–4% сельскохозяйственных угодий страны, преимущественно в южных провинциях. В 1970–1980-е гг. главным образом на севере Италии получили определенное развитие животноводческие коллективные производства.

Во франкистской Испании в 1960-е гг. коллективные предприятия получили значительное развитие. Их число достигало 3 тыс., количество членов варьировало от 3–5 до 30–50 чел. В следующие десятилетия это движение пошло на убыль.

В Португалии после падения в 1975 г. салазаровского режима часть крупных имений (1,2 млн. га) первоначально не была разделена между крестьянами, а перешла в коллективное владение бывших рабочих этих имений. Было создано 550 коллективных предприятий, которые получили название “новые производственные единицы” и на которых было занято 100 тыс. крестьянских семей (5% всего крестьянства в стране). По существу, эти предприятия не были полностью коллективными, так как управлялись государством. В последующие годы из-за неэффективности число таких хозяйств было резко сокращено.

В Швейцарии и Франции существует движение социалистической направленности (Longo May), в рамках которого молодые люди, чаще всего студенты, выкупают земли и создают сельскохозяйственные коммуны. Экономически это явление крайне незначительно.

Гораздо более распространены во Франции другие формы группового ведения сельского хозяйства — так называемые **ГАЕК**. Началом их создания послужило принятие соответствующих законов в начале 1960-х гг. По закону ГАЕК могут создаваться путем объединения не более 10 фермерских семей. В настоящее время в ГАЕК объединено около 10% крестьянских семей Франции. Они занимают около 11% сельскохозяйственных угодий, средний размер обрабатываемой ими земли более 70 га, при этом 64% этой земли находится в аренде. Подавляющее число ГАЕК создано молодыми фермерами. Часто это семейные группы (две — три семьи), работающие обычно в животноводстве.

Практически во всех европейских странах есть формы сельскохозяйственных предприятий, позволяющие малоземельным фермерам передавать свои участки в пользование этому предприятию за право участия в прибылях. Но такие предприятия можно отнести к коллективным лишь с определенной натяжкой.

В США и Канаде известны весьма редкие случаи коллективной аренды земель группами сельскохозяйственных рабочих, которые затем ведут коллективное хозяйство. В Северной Дакоте с 1932 по 1981 г. существовал штатский антикорпоративный сельскохозяйственный закон, разрешавший организовывать коллективные предприятия в аграрной сфере. Несколько подобных ферм в то время было создано в этом штате. Существовали они и в Калифорнии.

В Японии в последние два десятилетия получило распространение интересное экономическое явление. Средний возраст японских фермеров стремительно растет (это характерно почти для всех развитых стран). Фермерские дети уходят в города, получают городские специальности. Наследуя родительские фермы, они часто не хотят бросать городскую карьеру, но в то же время и продавать землю не намерены. Группы таких наследников, имеющих земельные участки в одной деревне, объединяют свои владения и нанимают менеджера для управления всем коллективным хозяйством. Министерство сельского хозяйства Японии всячески поддерживает это движение. До этого мир знал иной опыт — коллективную аренду земли у лендлорда, в данном случае фактически имеет место коллективная сдача в аренду.

В странах Латинской Америки в ходе земельных реформ в 1960–1970-е гг. коллективные формы сельскохозяйственных предприятий получили очень большое распространение. Главной причиной этого было стремление сэкономить на проведении реформы — на разделе латифундий, на создании инфраструктуры, на оказании технической помощи бенефициантам реформ. Практически во всех странах Латинской Америки основная часть конфискованных у крупных землевладельцев земель передавалась коллективным предприятиям той или иной формы.

В Мексике земельная реформа была осуществлена на 30 лет раньше, чем в других странах континента, и также привела к созданию коллективных хозяйств — *эхидо*. В последние годы практически во всех странах Латинской Америки прошла деколлективизация сельского хозяйства. Знаменательно, что многие из этих стран в своих усилиях по деколлективизации испробовали те же меры, что и СССР, в частности коллективный и арендный подряды, только на несколько лет раньше нашей страны.

В странах Центральной и Восточной Европы в ходе аграрных реформ в 1980–1990-е гг., как и в России, бывшие государственные хозяйства и кооперативы были в ряде случаев трансформированы в коллективные предприятия. Эта форма носит заведомо транзитный, переходный характер, и в дальнейшем большая часть коллективных предприятий либо распадается на частные семейные предприятия, либо трансформируется в антрепренерские предприятия. Тем не менее в определенный период страны с переходной экономикой столкнулись с коллективной структурой аграрного сектора. Таким образом, коллективное сельскохозяйственное предприятие не является совершенно экзотическим экономическим явлением и требует детального экономического анализа.

Коллективное предприятие представляет собой специфическую организационно-производственную форму. В чистом виде — это предприятие, целиком принадлежащее его работникам. Управление хозяйственной деятельностью осуществляется выборными органами, право голоса в решении основных вопросов принадлежит каждому члену коллектива на равных правах, независимо от внесенной когда-то собственности в общее предприятие, стажа работы и прочих условий. Полученный таким предприятием доход принимает двоякую форму — оплаты труда и участия в прибыли предприятия. Соответственно каждый работник коллективного предприятия выступает в двух ипостасях: он одновременно является и собственником фирмы и наемным работником на этой же фирме. В некоторых случаях, как, например, в киббуцах или религиозных общинах, члены коллектива являются еще и коллективными потребителями.

Таким образом, по аналогии с семейным хозяйством коллективное предприятие выступает по меньшей мере в двух ипостасях: в качестве антрепренерского хозяйства, нанимающего рабочую силу, и в качестве коллектива трудовых хозяйств, живущих продажей собственной рабочей силы. Эта особенность данной формы определяет и специфичность экономического поведения такого предприятия.

На первый взгляд функция полезности коллективного предприятия аналогична функции полезности семейного предприятия и состоит из совокупного денежного дохода и совокупного свободного времени трудового коллектива. Действительно, коллективный работник такого хозяйства заинтересован в увеличении общего денежного дохода, так как это прямым образом увеличивает его индивидуальное потребление товаров и услуг. Вместе с тем, работая в том же хозяйстве, он заинтересован в увеличении количества своего свободного времени, что в определенной степени противоречит его желанию увеличить материальное благополучие.

Когда мы рассматривали семейное предприятие, мы неявно предполагали, что интересы всех членов семьи однонаправленны и что их поведение диктуется одними и теми же экономическими интересами. В трудовом коллективе это предположение уже невозможно (за исключением отдельных случаев, о которых мы поговорим ниже). Каждый член такого коллектива является одновременно собственником и наемным работником. Материальным выражением его интереса как работника является та часть дохода предприятия, которую он получает в качестве оплаты труда, материальным выражением его интереса как собственника фирмы служит часть дохода, распределяемая пропорционально его вкладу в бизнес. Это взаимоисключающие интересы — чем больше предприятие платит по труду, тем меньшая часть дохода остается для расширения бизнеса, для инвестиций, и наоборот.

В коллективном предприятии возникает и еще одна проблема, не встающая перед семейным хозяйством: дифференциация дохода между членами коллектива. При уравнительном распределении эта проблема не стоит, но на практике уравнительность встречается очень редко, так как при прочих равных условиях ведет к снижению **трудоуовой мотивации** и к падению эффективности производства.

Рассмотрим некоторое абстрактное коллективное сельскохозяйственное предприятие, для которого справедливы следующие утверждения:

1) весь объем произведенной продукции продается на свободном рынке по рыночной цене, поэтому выручка от реализации равна денежному доходу трудового коллектива;

2) коллективный доход делится на две части: одна часть дохода распределяется пропорционально труду, затраченному каждым членом коллектива, а другая часть распределяется между членами, но по иному, чем трудовой вклад, принципу. Это может быть распределение по имущественному вкладу в коллективное хозяйство или по уравнительному принципу по числу работников. Коэффициент α определяет долю валового дохода коллектива, распределяемую по труду. Коэффициенты η_i определяют долю работника i во второй части распределяемого дохода;

3) каждый работник имеет только один источник дохода — коллективное производство. Предприятие обязано предоставить каждому члену коллектива возможность участвовать в производстве и не нанимает рабочую силу со стороны;

4) отсутствует сезонность производства;

5) производственная функция зависит только от одного фактора производства — от труда. Соответственно производственных издержек нет, и денежная выручка совпадает с валовым денежным доходом предприятия;

6) нет расширенного воспроизводства, весь валовой доход предприятия используется на потребление.

Как и семейное хозяйство, коллективное предприятие в своей функции полезности имеет в качестве независимой переменной не только денежный доход, но и суммарное свободное время коллектива. Иными словами, для такого пред-

приятия возникает субъективная оценка ценности коллективного труда, денежный доход и коллективное свободное время взаимозаменяемы. Функция полезности всего предприятия имеет вид, аналогичный виду функции полезности семейного хозяйства:

$$U = U(Y, H),$$

где Y — денежный доход коллектива;
 H — совокупное свободное время коллектива.

При этом:

$$Y = \alpha Y + (1 - \alpha) Y,$$

где первое слагаемое — оплата труда, а второе — часть дохода, распределяемого между членами не по труду.

Так как α — параметр, определяемый самим коллективом (мы не рассматриваем случаи внешнего законодательного установления этой нормы), то αY можно назвать **фондом субъективной оплаты труда коллективного предприятия**, а $(1 - \alpha) Y$ — **экономической прибылью коллективного предприятия**.

Однако в коллективном предприятии каждый член коллектива максимизирует и собственную функцию полезности, которые в сумме дают равнодействующую коллективного экономического интереса. Денежный доход каждого члена коллектива складывается из двух величин и составляет:

$$Y_i = \frac{L_i}{L} \alpha Y + (1 - \alpha) \eta_i Y,$$

где первое слагаемое представляет собой субъективную оплату труда, а второе слагаемое отражает нетрудовое распределение коллективного дохода, или участие в экономической прибыли предприятия.

Таким образом, функция полезности каждого члена коллектива зависит от параметров L_i , Y , α и η_i , учитывая, что свободное время каждого работника находится в обратной зависимости от затрат его индивидуального труда L_i :

$$U_i = U_i(\alpha, \eta_i, L_i, Y).$$

Обратим внимание на то, что суммарный денежный доход коллектива Y зависит от индивидуального трудового вклада L_i , т.е. $Y = \varphi(L_i)$. Вообще говоря, чем больше работает каждый член коллектива, тем более высок доход всего коллектива, т.е. $\partial Y / \partial L_i \geq 0$.

Как следует из предыдущего параграфа, особенность поведения семейного хозяйства связана с особым характером функции полезности, наличием субъективной оценки ценности труда, тогда как антрепренерское хозяйство имеет дело с рыночной ставкой заработной платы. Посмотрим, как же ведет себя коллективное хозяйство, имея вышеназванную функцию полезности.

Поскольку перед членом коллективного предприятия также стоит вопрос выбора самоэксплуатации, то кривая безразличия в наиболее общем виде для него будет иметь тот же вид, что и для семейного хозяйства (рис. 2.7).

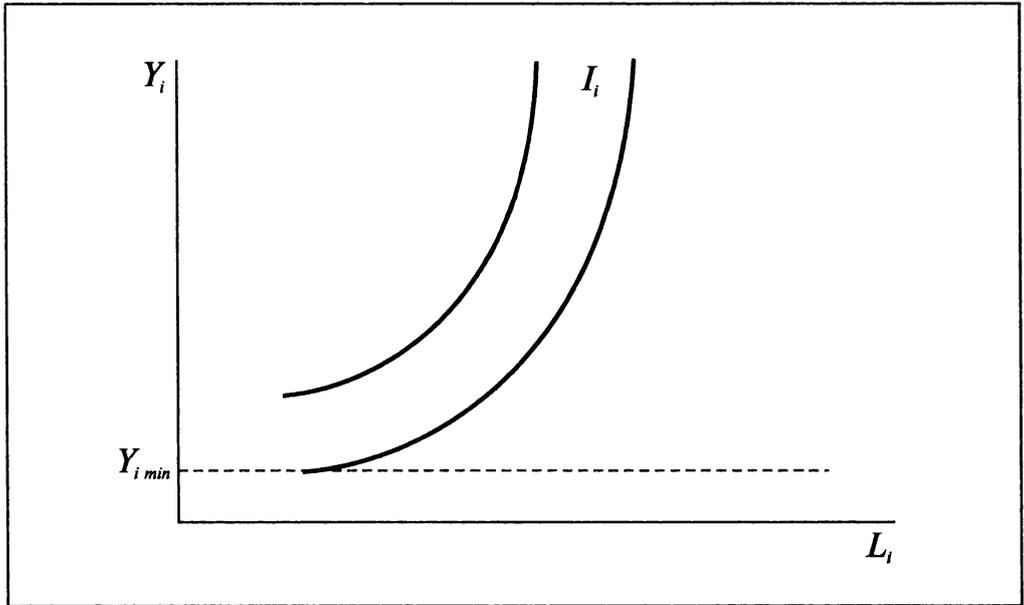


Рис. 2.7. Кривые безразличия члена коллективного предприятия

Теперь обратимся к вопросу, как влияют на эти стандартные кривые безразличия изменения каждого из параметров α , η_i , L_i .

Рассмотрим изменения функции при фиксированных α и η_i . Выше уже отмечалось, что валовой доход коллективного предприятия, вообще говоря, положительно зависит от трудового вклада каждого его члена. Тем не менее для каждого конкретного работника эта связь может быть очевидна в большей или меньшей степени. Так, если коллектив достаточно велик, то связь личного трудового вклада с общим доходом может стать неочевидной, субъективно не ощущаемой. В этом случае валовой доход Y становится непосредственно для работника некоей константой, не зависящей от его личного труда L_i . Иначе говоря, при $\partial Y / \partial L_i$, приближающихся к нулю, кривые безразличия становятся все более пологими и в крайнем случае — горизонтальной прямой (рис. 2.8).

Это означает, что чем меньше $\partial Y / \partial L_i$, тем больше поведение члена коллективного предприятия напоминает поведение наемного работника, стремящегося к увеличению собственной заработной платы путем увеличения трудовых усилий.

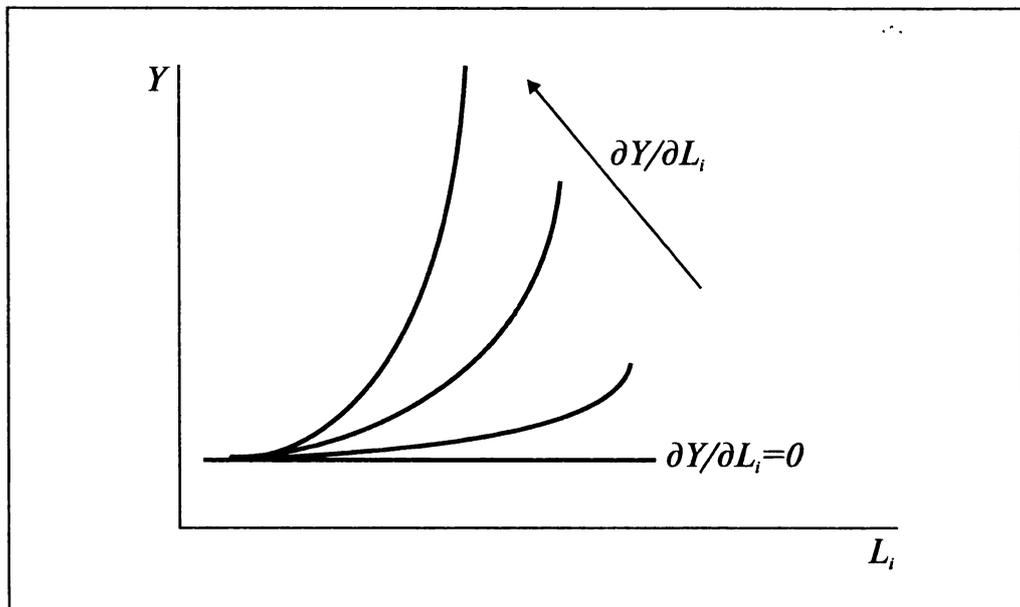


Рис. 2.8. Влияние изменения $\partial Y/\partial L_i$ на кривые безразличия члена коллективного предприятия

Эффект возмещения тяжести труда увеличением дохода становится все менее заметным. Субъективная оплата труда воспринимается как заработная плата. Так как данное поведение при прочих равных условиях свойственно всем членам коллективного предприятия, то само предприятие начинает вести себя как антрепренерское предприятие: например, при росте спроса на продукцию оно стремится расширить производство (конечно, при прочих равных условиях). И наоборот, чем больше $\partial Y/\partial L_i$, тем в большей степени каждый член коллектива ведет себя как семейное хозяйство, для которого денежный доход и свободное время находятся в определенной взаимозаменяемости. При этом экономическое поведение всего коллективного предприятия становится похожим на поведение семейного хозяйства и может иметь загибающуюся кривую предложения.

Теперь рассмотрим влияние параметра α на кривые безразличия. Чем больше α , тем больше индивидуальная субъективная оплата труда, зависящая от индивидуального трудового вклада. Пусть $\partial Y/\partial L_i$ достаточно велико на предприятии, а η_i равны для всех членов коллектива. Тогда изменения α не влияют на индивидуальные функции полезности, так как рост дохода предприятия ведет к росту его индивидуального дохода как в форме субъективной оплаты труда, так и в форме части экономической прибыли предприятия. Все предприятие в этой ситуации по своему поведению близко к семейной ферме.

Пусть теперь $\partial Y/\partial L_i$ стремится к нулю. Это значит, что, как мы выяснили выше, члены коллектива максимизируют свою субъективную оплату труда. Допустим также, что η_i не подлежат изменению, а коэффициент α является переменной индивидуальной функции полезности, т.е. член коллектива может воздействовать на эту величину, скажем, голосуя на общем собрании. Тогда возникают две группы работников с разными интересами. Обозначим долю члена коллектива в общем распределяемом по труду денежном доходе $L_i/L = \lambda_i$. Предельная оценка коэффициента α в этом случае будет выражаться следующей производной:

$$\frac{\partial Y_i}{\partial \alpha} = Y \lambda_i - Y \eta_i.$$

Нетрудно видеть, что для членов коллектива, у которых λ превосходит η , рост α сопровождается положительным ростом дохода. Для прочих, т.е. для тех, кто большую часть денежного дохода получает не по трудовому принципу, рост доли дохода, распределяемого по труду, невыгоден.

Рассмотрим это на конкретном примере. Пусть часть членов коллектива — пожилые люди, причем каждый вносит в общий объем труда долю $\lambda = 0,01$, которая не может быть увеличена в силу физиологических причин. Помимо трудового распределения дохода, коллективное предприятие распределяет доход и “по едокам”, скажем, обеспечивает всех бесплатным питанием в равной мере. Доля каждого из престарелых членов коллектива в этой части общего дохода составляет $\eta = 0,02$. Очевидно, что каждый из них при голосовании будет заинтересован в сокращении величины α . Работники, имеющие долю в трудовом вкладе выше 0,02 и имеющие возможность увеличить эту долю, будут стремиться к росту α , так как каждый процент прироста этого коэффициента увеличивает субъективную оценку трудового вклада. Если доля дохода, распределяемого по труду, будет падать, то работники, способные к увеличению трудового вклада, могут стремиться к сокращению своего трудового участия.

Таким образом, общее поведение коллективного предприятия в этих условиях неопределенно: несмотря на то, что малая величина производной $\partial Y/\partial L_i$ свидетельствует о его тяготении к поведению антрепренерского предприятия, внутрихозяйственные отношения могут обусловить неадекватную реакцию всего предприятия на внешнюю экономическую конъюнктуру в зависимости от распределения власти между названными группами в коллективе.

Перейдем теперь к рассмотрению воздействия на индивидуальную функцию полезности коэффициента η_i . До сих пор мы предполагали, что эти коэффициенты для всех членов коллектива равны. Теперь рассмотрим ситуацию, при которой экономическая прибыль коллективного предприятия распределяется между его членами неравномерно. Очевидно, что при высоких коэффициентах α степень

вариации η_i не имеет существенного значения — основной доход работники получают в виде субъективной оплаты труда. Но как только α начинает сокращаться, дифференциация доли участия в экономической прибыли начинает играть значимую роль для члена коллективного предприятия.

Рассмотрим сначала предприятие, в котором производная $\partial Y/\partial L_i$ относительно велика, а коэффициент α достаточно мал. В таком предприятии возникают две группы работников. Первая — это те члены коллектива, которые имеют низкие η_i . Они максимизируют функцию полезности, в которой этими η_i можно пренебречь. Но так как денежный доход всего предприятия в сознании каждого такого члена со всей очевидностью зависит от его личных трудовых усилий, то субъективная оплата труда для них не превращается в заработную плату, а его выбор продолжает определяться кривой безразличия “доход—свободное время”.

Вторая группа представлена членами коллектива с высокими коэффициентами η_i . Для них получение денежного дохода связано не только и не столько с личными трудовыми усилиями, сколько с трудовыми усилиями всего коллектива. Альтернатива “доход—свободное время” для них не столь однозначна, как для первой группы, поскольку рост их личного денежного дохода может быть результатом роста коллективного дохода при одновременном росте их свободного времени. Максимум функции полезности этих членов достигается при достижении физиологического максимума трудового вклада остальных работников $\varphi(L-L_i)_{\max}$, иными словами, кривые безразличия членов коллектива этой второй группы смещаются вверх на некоторую величину $\varphi(L-L_i)_{\max}$ (рис. 2.9).

Естественно, в этих условиях члены коллектива, имеющие высокую долю в экономической прибыли (т.е. η_i), стремятся к получению власти над другими членами коллектива, чтобы иметь возможность принуждения их к работе. Если это перераспределение власти происходит, т.е. одна группа работников получает преимущества при выработке коллективных решений, то все предприятие начинает вести себя как антрепренерское, нанимающее рабочую силу. Если же контроль над предприятием получить не удастся, то о поведении всего предприятия нельзя судить определенно — оно будет зависеть от иных внешних и внутренних факторов.

Перейдем к предприятию, в котором производная $\partial Y/\partial L_i$ достаточно низка и коэффициент α также относительно невысок. При дифференциации коэффициентов η_i в этом случае члены коллектива также делятся на две группы в зависимости от высокой или низкой доли в экономической прибыли предприятия.

Члены коллективного предприятия, чье участие в экономической прибыли невелико, основным источником дохода в предприятии имеют только субъективную оплату труда, которая в силу малого значения $\partial Y/\partial L_i$ принимает форму заработной платы. Функция полезности для них остается функцией наемного работника — WL_i , где W — заработная плата.

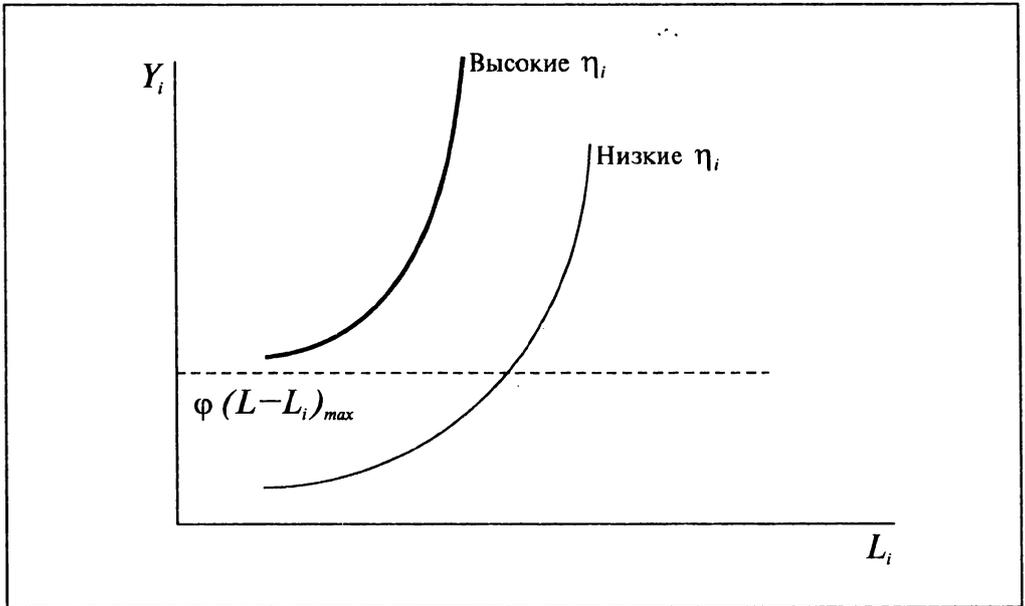


Рис. 2.9. Влияние дифференциации коэффициентов η_i при высокой $\partial Y / \partial L_i$ на кривые безразличия

Допустим, что члены коллектива могут принимать решение о величине коэффициента α . Тогда, максимизируя свою функцию полезности, которая для данной группы членов сводится к денежному доходу, каждый работник решает для себя вопрос: увеличивать свой трудовой вклад или бороться за рост α . Предельная оценка его труда, т.е. потенциально возможный прирост денежного дохода при приросте рабочего времени на единицу, будет иметь следующий вид:

$$-\partial Y / \partial L_i = \alpha Y.$$

В то же время предельная оценка изменения α составит: $\partial Y_i / \partial \alpha = Y (\lambda_i - \eta_i)$.

Отсюда следует, что если $(\lambda_i - \eta_i) > \alpha$, то для членов этой группы прирост трудовых усилий будет окупаться незначительным увеличением денежного дохода, и они будут заинтересованы скорее в пересмотре коэффициента α , чем в увеличении своего трудового вклада. Так, если доля работника в совокупном труде коллектива равна 0,05, а доля в экономической прибыли предприятия, на которую он может претендовать, только 0,005, то при коэффициенте распределения по труду 0,045 (т.е. 4,5% валового дохода предприятия) не имеет смысла увеличивать трудовой вклад. Но на практике таких низких значений α не бывает. Как правило, $(\lambda_i - \eta_i) < \alpha$. Поэтому в рассматриваемой ситуации данная группа работников максимизирует свой трудовой вклад.

Другая группа членов, характеризующихся высокой долей участия в экономической прибыли предприятия η_i , как и в первом случае, заинтересована в увеличении рабочего времени других работников. Для этого им также нужна власть над коллективом. Но есть одно существенное отличие: если в первом случае эти члены коллектива все же имеют возможность использовать эффект замещения личного труда личным свободным временем, то в рассматриваемом случае связь личного трудового участия с денежным доходом всего предприятия слаба. Следовательно, теоретически максимум полезности для этой группы членов в таком предприятии достигается при максимальной загрузке всех других работников и при полном отсутствии собственного трудового участия. Возможность перераспределения контроля над предприятием ведет к перерождению коллективного предприятия в антрепренерское, в котором вторая группа членов коллектива фактически становится собственником бизнеса.

Таким образом, рассмотрев упрощенную модель поведения коллективного сельскохозяйственного предприятия, мы можем заключить, что эта организационно-производственная форма не имеет специфического экономического поведения. В зависимости от внутреннего устройства предприятия оно может вести себя и как семейное хозяйство, и как антрепренерское предприятие. В табл. 2.7 представлены типы поведения коллективного предприятия в зависимости от соотношения различных внутренних параметров.

Таблица 2.7. Типы поведения коллективного сельскохозяйственного предприятия в зависимости от соотношения внутренних параметров предприятия

$\partial Y / \partial L_i$	α	η_i	Контроль над предприятием*	Тип поведения
Высокая	Высокий	Равные	—	Семейного хозяйства
Высокая	Высокий	Неравные	—	Семейного хозяйства
Высокая	Низкий	Равные	—	Неопределенно
Высокая	Низкий	Неравные	Нет	Неопределенно
Высокая	Низкий	Неравные	Есть	Антрепренерского предприятия
Низкая	Высокий	Равные	—	Антрепренерского предприятия
Низкая	Высокий	Неравные	—	Антрепренерского предприятия
Низкая	Низкий	Равные	—	Неопределенно
Низкая	Низкий	Неравные	Нет	Неопределенно
Низкая	Низкий	Неравные	Есть	Антрепренерского предприятия

* Наличие управленческого контроля группы членов, имеющих высокие коэффициенты η_i .

Чем же в реальной жизни определяются рассмотренные выше параметры коллективного предприятия? Обратимся прежде всего к $\partial Y/\partial L_i$. В каких случаях эта производная сокращается, а в каких растет? Наиболее простой случай связан с размером предприятия. Очевидно, что в небольшом предприятии зависимость общего дохода от трудового вклада каждого прозрачна для любого работника. Чем больше количество членов коллектива, тем менее очевидна эта зависимость. Всем известен пример “бревна” — если бревно несут двое или трое, то усилия каждого заметны и необходимы. Если то же бревно несут уже двадцать человек, то один может незаметно для остальных поджать ноги. Так же и на крупном предприятии — трудовой вклад одного работника представляет столь малую величину по сравнению с совокупным трудом, что его вклад в валовой доход может быть незначимым.

Поэтому малые коллективные предприятия, например французские ГАЕК, при прочих равных условиях ведут себя как семейные хозяйства, тогда как крупные предприятия, хотя и организованные на коллективных принципах, в своем поведении мало отличаются от антрепренерских предприятий.

Величина коэффициента α , вообще говоря, определяется уставными документами предприятия или общим собранием коллектива. Но есть экономические обстоятельства, накладывающие на этот коэффициент определенные требования. В условиях, когда валовой доход предприятия близок к совокупному прожиточному минимуму коллектива, коллективные предприятия тяготеют к распределению “по едокам”, т.е. к уравнительному распределению. В этом случае величина α стремится к нулю. Так, в первые годы советской власти, во время жестокого голода и разрухи, в России было создано большое количество сельскохозяйственных коммун с уравнительным (“коммунистическим”) распределением.

Если существует свободный рынок труда, то коэффициент α должен быть достаточно велик, чтобы обеспечить предельному работнику предприятия, не участвующему в экономической прибыли, оплату труда, сопоставимую с рыночной нормой заработной платы.

В крупных коллективных предприятиях всегда встает вопрос о верхней и нижней границе величины α . Высокая доля дохода, распределяемого по труду, сокращает возможности привлечения паев в предприятие: очень часто экономическая прибыль распределяется пропорционально внесенным паям в коллективное предприятие. С другой стороны, низкая величина α снижает мотивацию труда. Оптимальное значение величины α — вечная, неразрешимая проблема, с которой сталкиваются коллективные предприятия.

Дифференциация коэффициентов η , также, вообще говоря, определяется уставными документами и коллективными решениями. Принципы этой дифференциации могут быть различными. Даже уравнительный принцип распределения “по едокам” в действительности означает неравенство: каждая семья получает величину дохода в зависимости от количества членов семьи, включая иждивенцев,

и в результате разные работники получают из экономической прибыли разные доли. Распределение “по едокам” не обязательно принимает форму раздачи денежного дохода членам коллектива. Вполне соотносятся с этим принципом бесплатное питание для работников предприятия, оплата бытовых услуг за счет предприятия, реализация части продукции работникам по заниженным ценам и т.д. Все эти выплаты осуществляются за счет экономической прибыли и зачастую не рассматриваются как часть дохода, получаемого от коллективного предприятия. При этом доля субъективной оплаты труда относительно снижается, что, как было отмечено выше, ведет к снижению трудовой мотивации.

Достаточно распространенным принципом распределения экономической прибыли является оплата внесенных паев. Коллективные предприятия в большинстве случаев создаются путем слияния индивидуальных хозяйств. Внесенные первоначальные паи могут сильно различаться по величине для разных членов коллективного предприятия. В этом случае закономерно фиксирование в уставных документах платы за использованный пай.

Все вышеперечисленные формы распределения прибыли — легальные: коэффициенты η_i определены заранее или установлены решением коллектива. При низком уровне дисциплины на предприятии возможны и нелегальные формы распределения прибыли — путем индивидуального присвоения коллективной собственности. Это может происходить в форме элементарного воровства, но также возможно использование властных полномочий для увеличения собственного коэффициента η . Например, выборный руководитель предприятия обычно осуществляет оперативное управление предприятием — заключает сделки, ведет расчеты и т.д. Если бухгалтерия предприятия недостаточно прозрачна для коллектива, возникает возможность использования статуса менеджера для завышения собственной доли в экономической прибыли явочным порядком.

В последнем случае (табл. 2.7) в крупном предприятии член или члены коллектива, имеющие достаточно властных полномочий, чтобы перераспределить экономическую прибыль в свою пользу, заинтересованы также и в росте эффективности труда остальных работников. В результате предприятие становится более похожим на антрепренерское, несмотря на сохранение уставных положений коллективного предприятия.

В случае перераспределения экономической прибыли путем воровства (при этом нужно отметить, что присвоение коллективного продукта часто воспринимается членами коллектива не как правонарушение, а как действительно форма распределения экономической прибыли) происходит сокращение субъективной оплаты труда, соответственно снижается мотивация труда. Каждый индивидуальный работник стремится к увеличению собственного η_i , так как предельная оценка труда в этих условиях неуклонно падает, и в результате совокупный трудовой вклад L и соответственно производственная функция стремятся к 0. Таким образом, вышеописанный способ неравного распределения экономической прибыли ведет к деградации предприятия.

Все исследователи коллективных предприятий обычно отмечают неустойчивый характер этой организационно-производственной формы. Коллективные предприятия, как правило, возникают в тяжелые для аграрного сектора времена, в годы кризиса, неурожая, социальных реформ или в среде беднейшего крестьянства. Так, в России всплеск артельного движения имел место в 1892 г. — в год тяжелейшего голода. Среди российских губерний наибольшей популярностью коллективное земледелие пользовалось в Полтавской и Черниговской, страдавших так называемым малоземельем. В 1918 г., в год экономической разрухи, в России также наблюдалось распространение коллективных предприятий. Эта закономерность просматривается и в других странах, что можно проследить на приведенных в начале параграфа примерах.

Наибольшую устойчивость демонстрируют коллективные предприятия, базирующиеся на некоторой идеологической основе. Таковыми являются, например, религиозные общины, толстовские коммуны, которые существовали в России в первой трети XX в., в определенной мере израильские киббуцы и др. Идеологическая направленность этих объединений во многом позволяет нивелировать те недостатки коллективного предприятия, о которых мы говорили в этом параграфе.

Основные понятия параграфа

- Киббуц
- ГАЕК
- Эхидо
- Трудовая мотивация
- Фонд субъективной оплаты труда коллективного предприятия
- Экономическая прибыль коллективного предприятия

Вопросы и задачи

1. Назовите основные отличия коллективного сельскохозяйственного предприятия от семейного и антрепренерского предприятия. В чем специфика экономического поведения коллективного предприятия?
2. Используя табл. 2.7, скажите, в каких типах коллективного предприятия при выборе руководителя коллектив будет голосовать за грамотного менеджера, а в каких — за члена коллектива, зависимого от воли коллектива? К каким последствиям для бизнеса ведет такой подход к выбору руководителя?
3. Какие недостатки коллективного предприятия нивелирует идеологическая основа его создания?

4. Как, по-вашему, необходимость обеспечения занятости всех членов коллектива влияет на фонд субъективной оплаты труда коллективного предприятия и на индивидуальную оплату труда членов предприятия? Зависит ли это влияние от размеров предприятия?
5. В § 2.2 рассматривалась ситуация, при которой весь аграрный сектор может демонстрировать загибающуюся кривую предложения. Как влияет на кривую спроса наличие в аграрном секторе большого количества коллективных предприятий различного типа?
6. Среди членов коллективного предприятия имеются как работники, так и пенсионеры, не участвующие в производственном процессе. Однако пенсионерам принадлежит 60% основных фондов предприятия. Денежный доход предприятия делится по труду и по величине доли в основных фондах. При какой величине α работники этого предприятия будут иметь стимул к увеличению трудового вклада?

Дополнительная литература

Чаянов А.В. Организация крестьянского хозяйства. М.: Кооперативное издательство, 1925.

Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. М.: Книгосоюз, 1927.

Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. М.: Ун-т Шанявского, 1916.

Серова Е.В. Развитие сельскохозяйственной кооперации в России. М.: Агропромиздат, 1992.

Глава 3

АГРОБИЗНЕС

§ 3.1

Обобществление в аграрном секторе

Многие века аграрное производство в мире существовало главным образом в виде раздробленного парцельного (индивидуального, семейного, натурального, изолированного), а затем мелкотоварного крестьянского хозяйства. Новая история, связанная с промышленным переворотом и наступлением крупного капитала, ознаменовалась мощными тенденциями концентрации и обобществления производства и труда во всех секторах экономики, в том числе (хотя несколько позднее и в иных формах) в сельском хозяйстве. Аграрный сектор все больше и больше втягивается в общемировую систему хозяйствования. По образному выражению А.В.Чаянова, возникают социальные нити, “которые связывают хозяйство Сидора Карпова, затерявшееся в пермских лесах, с лондонскими банками и заставляют его испытывать на себе влияние биения пульса лондонской биржи”. Этот процесс включения отдельных, изолированных производств в общественный процесс производства называется **обобществлением**.

В промышленности такое втягивание единичных производств в мировую систему хозяйствования сопровождалось концентрацией производства на каждом отдельном предприятии,

заменой ремесленника мануфактурой и фабрикой, развитием системы наемного труда, пооперационной специализацией и т.п.

В сельском хозяйстве в силу специфики этого сектора данный процесс проходил (и продолжает идти сегодня) в иных формах. Выходя из полунатурального бытия и вливаясь в капиталистический мир, сельское хозяйство попадает прежде всего под власть торгового капитала, затем финансового и промышленного.

Начало процессу дает появление в деревне элементарного скупщика продукции. Располагая определенным капиталом, он может собрать торговую партию продукции, рассортировать ее и выбрать удобный момент для реализации. Одновременно находясь в непосредственном контакте с покупателем, скупщик транслирует крестьянину требования потребителя. Затем к скупщику присоединяется ростовщик, и вертикаль удлиняется, появляется целая цепочка посредников на пути движения продукта от крестьянина к потребителю готовой продукции. Торговец не останавливается только на скупке, он начинает внедряться в технологический процесс, задавая производителю необходимые параметры продукции, поставляя ему необходимые ресурсы, внедряя прогрессивные технологии в аграрное производство. Крестьянское хозяйство, оставаясь юридически независимым, хозяйственно самостоятельным, оказывается втянутым в интегрированную систему, становится полностью от нее экономически зависимым в вопросах снабжения и сбыта, технологии, селекции, информации и т.д.

Таким образом, исторически и логически первой формой обобществления аграрного производства была вертикальная интеграция сельского хозяйства со смежными секторами.

Главная цель капитала — получение прибыли. В жертву этой цели неизбежно приносились интересы крестьянства. Мелкое крестьянское хозяйство было не в состоянии конкурировать с крупным капиталистическим предприятием в сфере переработки и сбыта и было вынуждено соглашаться на любые его условия. Крестьянский протест против такого закабаления уже на первых стадиях развития капитализма в деревне породил другую форму обобществления сельского хозяйства — сельскохозяйственную кооперацию. Кооперируясь в отдельных сферах своей деятельности и сохраняя при этом свое семейное хозяйство, крестьяне создавали предприятия, сопоставимые по размерам и вполне конкурентоспособные с капиталистическими.

Обе рассмотренные формы **вертикального интегрирования** аграрного производства ведут к одному результату. Из крестьянского хозяйства вычлняются отдельные функции и организуются в масштабах, оптимальных для этих функций и исторического момента. При этом крестьянское семейное хозяйство как производственная единица сохраняется, хотя и в модифицированном виде. В этом — отличительная черта процесса обобществления в сельском хозяйстве по сравнению с промышленностью, где он происходил путем поглощения мелкого товаропроизводителя, создания крупных, концентрированных производств.

Тем не менее “промышленный” способ обобществления в определенной мере был присущ и сельскому хозяйству — так возникали крупные сельскохозяйственные предприятия, созданные на основе крупной земельной собственности и требующие приложения труда, превышающего возможности одной крестьянской семьи. Такие предприятия могут относиться к антрепренерскому или коллективному типу. Главная их черта — то, что они возникали в процессе концентрации аграрного производства. На таком предприятии, как и на промышленной фабрике, становилось возможным развитие промышленных методов организации производства — выделение функции управления и соответствующих управленческих работников, пооперационная специализация, посменная работа персонала и т.д.

В отличие от вертикальной концентрации аграрного производства А.В. Чайнов назвал этот процесс **горизонтальным интегрированием**.

Очевидно, что горизонтальное интегрирование (концентрация) сельского хозяйства по сравнению с вертикальным имеет гораздо более узкие пределы, поскольку существуют объективные ограничения концентрации земли и труда в рамках одного предприятия. Еще в прошлом веке И.Г.Тюнен показал, что при увеличении площади хозяйства транспортные издержки, например, растут непропорционально.

Среди рассмотренных путей обобществления сельского хозяйства отчетливо просматриваются четыре варианта, представленные в табл. 3.1.

Таблица 3.1. **Формы обобществления аграрного производства**

	<i>Концентрация</i>	
	<i>Вертикальная</i>	<i>Горизонтальная</i>
<i>Некооперативная</i>	Вертикальная интеграция	Антрепренерское предприятие
<i>Кооперативная</i>	Сельскохозяйственная кооперация	Коллективное предприятие (горизонтальная кооперация)

Коллективное предприятие также относится к кооперативной форме обобществления. Это дало повод А.В.Чайнову называть его **горизонтальной кооперацией** в отличие от классической **сельскохозяйственной кооперации**, или **вертикальной кооперации**.

Американский ученый российского происхождения, теоретик фермерской кооперации Иван Емельянов различал три пути обобществления в экономике:

1) расширение индивидуальных экономических единиц, или то, что мы выше назвали горизонтальной концентрацией;

2) слияние или консолидация экономических единиц, которое может быть полным (тогда оно неотлично от горизонтальной концентрации) или частичным. Частичная консолидация представлена большим классом экономических единиц, включая акционерные компании и кооперативы;

3) вертикальная интеграция.

В промышленности обобществление происходило главным образом первым и вторым путем, а в сельском хозяйстве — преимущественно вторым и третьим. Это привело к сохранению семейной фермы как первичной производственной единицы в аграрном секторе.

В последующих двух параграфах этой главы мы рассмотрим вертикальную интеграцию в аграрном секторе и сельскохозяйственную кооперацию, которые вовлекают семейные фермерские хозяйства в мировую экономическую систему, делают мелкие раздробленные предприятия частью общемировой торговли.

Основные понятия параграфа

- Обобществление
- Вертикальное интегрирование
- Горизонтальное интегрирование
- Горизонтальная кооперация
- Сельскохозяйственная (вертикальная) кооперация

Вопросы и задачи

1. Какая из форм обобществления аграрного производства получила наибольшее распространение в мировой экономике — вертикальная или горизонтальная? Почему?
2. Обязательно ли вертикальная интеграция ведет к возникновению монополии на рынке агропродовольственной продукции? А горизонтальная интеграция?

Дополнительная литература

Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. М.: Книгосоюз, 1927.

Emelianoff I.V. Economic Theory of Cooperative Organizations. Washington, 1948.

Серова Е.В. Развитие сельскохозяйственной кооперации в России. М.: Агропромиздат, 1992.

§ 3.2

Агропромышленная интеграция

Как мы уже говорили, в примитивных обществах производитель сельскохозяйственной продукции является и ее прямым продавцом конечному потребителю. Соответственно производитель получает и розничную цену своего продукта. Чем выше уровень развития общества и экономики, тем выше уровень развития специализации производства и тем более сельскохозяйственный производитель отдален от розничного рынка. Между производителем и рынком возникает целая индустрия специализированных фирм по сбору, переработке, сортировке, упаковке, хранению, транспортировке и торговле продовольствием. Контакт непосредственного производителя с конечным потребителем становится все более опосредованным. В таких условиях возникает потребность в эффективном контроле и управлении всей цепочкой производства, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции. Поэтому возникают фирмы-интеграторы, которые берут на себя контроль над всей цепочкой, над всем процессом продвижения продукции от поля до потребителя. Такой контроль может осуществляться в нескольких формах, но носит общее название вертикальной интеграции.

Под **вертикальной интеграцией**, таким образом, понимается контроль одной фирмы (**фирмы-интегратора**) над двумя или несколькими последовательными стадиями производства и сбыта продукции. Под **стадией производства и сбыта** мы понимаем здесь любой процесс, в ходе которого к первоначальной стоимости про-

дукта присоединяется добавленная стоимость, а продукт продвигается ближе к конечному потреблению. В агропродовольственном секторе такими интеграторами обычно выступают перерабатывающие или торговые фирмы, которые с целью более полного соответствия потребностям рынка подчиняют своему контролю фермы. Вертикальная интеграция обычно существует в двух формах — производственной контрактации и интеграции собственности.

При **производственной контрактации** фирма-интегратор заключает долгосрочные контракты с производителями или первичными дилерами, закупающими сельскохозяйственную продукцию непосредственно у фермеров. Контракты заключаются до начала производственного цикла, жестко фиксируют параметры законтракованной продукции, технологию ее производства, сроки поставки и цены. Часто в таких контрактах устанавливается поставщик ресурсов для производства продукции. Таким образом, фермер теряет контроль над собственной продукцией: и над процессом ее производства, и над процессом ее сбыта. Он не волен изменить технологию, источники закупки средств производства, покупателя.

Производственная контрактация наиболее распространена в производстве свежих и консервированных овощей, картофеля, сахарной свеклы, семян и мяса птицы. Производственная контрактация получает все большее распространение в табачном и свиноводческом секторах. Нетрудно видеть, что рассматриваемый тип вертикальной интеграции присущ тем сельскохозяйственным секторам, в которых для продуктивности и качества продукции большое значение имеет селекция.

Например, в бройлерном птицеводстве для качества готовой продукции большое значение имеют используемые кроссы птицы. Так, в США фирма-интегратор держит под своим контролем селекционные станции и инкубатор, а также перерабатывающие предприятия. Собственно откорм птенцов осуществляется на основе производственных контрактов с семейными фермерами. Фермеры получают от контрактора птенцов для выращивания, корма и электроэнергию. Они обязаны соблюдать жесткие технологические условия, диктуемые фирмой-контрактором. Более того, собственно птица нередко принадлежит фирме-контрактору, а фермер владеет только производственными помещениями и оборудованием. Выращенные бройлеры забираются с ферм и перерабатываются на централизованном перерабатывающем предприятии. Фермеры могут премироваться за экономию кормов и электроэнергии, им может оказываться финансовая помощь для строительства экологических помещений для птицы и т.д. Нарушение установленных контрактом параметров технологии чревато разрывом (или невозобновлением) контракта, при этом другие фирмы-интеграторы, действующие в данном регионе, могут не захотеть законтраковать фермера, привыкшего работать по другой технологии. Таким образом, оставаясь юридически самостоя-

тельным предпринимателем, фермер фактически превращается в полунаемного работника фирмы-интегратора.

Другой вид подобной интеграции можно наблюдать в картофельном секторе США. Производитель картофеля обычно контрактует всю продукцию с определенной площади. Устанавливается базовая цена, которая затем может корректироваться в зависимости от качества картофеля. Перерабатывающее предприятие обычно фиксирует в контракте сорт картофеля и агротехнику (ирригация, севообороты и т.п.). Для того чтобы получить продукцию желаемого качества, контрактор может предоставить фермеру техническую помощь, однако он редко поставляет фермеру средства производства. Переработчики картофеля предпочитают контрактовать крупных производителей, что, естественно, обуславливает процесс концентрации в этой подотрасли сельского хозяйства.

Производственная контрактация быстро растет в развитых странах, особенно в США.

Другой вид вертикальной интеграции — *интеграция собственности*, иногда называемая также *корпоративной интеграцией*. Интеграция собственности означает расширение собственнических прав на две и более стадии производства и сбыта продовольственной продукции. Это более глубокий вариант интеграции, при которой фирма-интегратор получает в собственность часть активов интегрируемых агентов. При этом фирма-интегратор наряду с фермой может владеть и другими предприятиями продовольственной цепочки: например, комбикормовым заводом, перерабатывающим или транспортным предприятием и т.д. Случаи, когда фермеры продают свою продукцию непосредственно населению (продажа на обочинах дорог, реализация по типу “собери сам” и т.п.), обычно не рассматриваются в качестве примеров корпоративной интеграции.

Так, в 1970-е гг. в США получили бурное развитие так называемые фидлоты — крупные (на 1000 голов и более) комплексы по откорму скота. Обычно они представляют собой антрепренерские предприятия, полностью нанимающие рабочую силу. К началу 1980-х гг. на их долю приходилось почти 70% всех продаж скота. Несколько наиболее крупных (более 8 тыс. голов) фидлотов принадлежало фирмам “Каргилл” (Cargill) и “Континентал” (Continental) — двум крупнейшим в Америке производителям комбикормов. При этом “Каргилл” также владела и второй крупнейшей мясоперерабатывающей компанией страны. Это — пример корпоративной интеграции, хотя в целом в мясной подотрасли вертикальное интегрирование распространено незначительно.

В зерновом секторе США корпоративная интеграция существует во многом благодаря государственным программам поддержки сельского хозяйства, которые обуславливают стремление американских и иностранных переработчиков и экспортеров зерна иметь в собственности зерновые элеваторы как в зерновых регионах, так и в портах.

Таблица 3.2. Производственная контрактация и интеграция собственности в сельском хозяйстве США, % от реализованной продукции

	Производственная контрактация				Интеграция собственности			
	1960 г.	1980 г.	1990 г.	1994 г.	1960 г.	1980 г.	1990 г.	1994 г.
<i>Растениеводство:</i>								
кормовое зерно	0,1	1,2	1,2	1,2	0,4	0,5	0,5	0,5
продовольственное зерно	1,0	1,0	0,1	0,1	0,3	0,5	0,5	0,5
свежие овощи	20,0	18,0	25,0	25,0	25,0	35,0	40,0	40,0
консервированные овощи	67,0	83,1	83,0	87,9	8,0	15,0	15,0	6,0
картофель	40,0	60,0	55,0	55,0	30,0	35,0	40,0	40,0
цитрусовые	0	0	0	0	20,0	35,0	35,0	6,9
прочие фрукты	0	0	0	0	15,0	25,0	25,0	25,0
сахарная свекла	99,0	99,0	99,0	99,0	1,0	1,0	1,0	1,0
сахарный тростник	24,4	50,0	37,5	27,3	75,6	50,0	62,5	72,7
хлопок	5,0	1,0	1,0	0,1	3,0	1,0	1,0	1,0
табак	2,0	1,4	9,3	9,3	2,0	2,0	1,5	1,5
кормовые	80,0	80,0	80,0	80,0	0,3	10,0	10,0	10,0.
<i>Животноводство:</i>								
КРС	—	—	—	—	6,7	3,6	4,2	4,5
овцы	—	—	—	—	5,1	9,2	27,9	29,0
свиньи	0,7	1,5	5,0	10,8	0,7	1,5	1,0	8,0
молоко	0,1	0,3	0,1	0,1	0	0	0	0
яйца	7,0	43,0	45,0	25,0	5,5	45,0	50,0	70,0
бройлеры	90,0	91,0	92,0	92,0	5,4	8,0	8,0	8,0
<i>Всего</i>	8,3	10,3	10,7	10,7	4,6	6,5	7,4	7,6

Источник: Knuston R.D., Penn J.B., Boehm W.T. Agricultural and Food policy. New Jersey: Prentice-Hall Inc., 1995. P.346.; Данные Министерства сельского хозяйства США.

Корпоративная интеграция развивается в тех же подотраслях, что и производственная контрактация, и примерно с такой же скоростью. Так, к началу 1990-х гг. в США некоторые отрасли были полностью интегрированы тем или иным образом (табл. 3.2).

Почему же происходит процесс интеграции? Очевидно, что в условиях свободной конкуренции механизм экономии на размерах является основным фактором развития специализации: до тех пор пока фирма не исчерпала резервы экономии на размерах в рамках одной стадии производственного процесса, для нее нет причин расширяться на другую стадию. Но это справедливо только в условиях совершенного рынка, т.е. при отсутствии транзакционных издержек. Когда в экономике возникают издержки, связанные с поиском альтернатив экономического поведения (например, с поиском каналов сбыта своей продукции), с самим процессом обмена или с неопределенностью в ходе этого обмена (например, с риском недопоставки или поставки продукции другого качества), говорят о возникновении **транзакционных издержек**. Нетрудно заметить, что важнейшим фактором возникновения этих издержек является недоступность рыночной информации для экономических агентов. Американские экономисты Р.Коуз в 1937 г. и Дж.Уильямсон в 1975 г. показали, что наличие транзакционных издержек ведет к стремлению комбинировать несколько стадий производства и сбыта в рамках единой фирмы.

Неопределенность является одной из важнейших составляющих транзакционных издержек. В условиях реального рынка, обычно далекого от совершенного, в сделках всегда встает вопрос, сможет ли поставщик обеспечить поставку необходимого количества продукта и, главное, нужного качества. Не всегда есть уверенность, что продавец требуемого продукта может быть найден в нужный момент и что поставки этого продукта могут быть регулярными.

Высокоразвитый продовольственный сектор сегодня отличает спрос на высоко специфицированную продукцию, качественные характеристики сырья очень важны для производства продовольствия. При этом транзакционные издержки, связанные с поиском необходимой продукции на рынке, могут быть весьма высокими. Ошибочно считать, что сельскохозяйственная продукция в значительной мере есть дар природы с неизменными качественными характеристиками. На самом деле это совершенно не так — за счет применения селекционных разработок и новых технологий продукт может быть радикально изменен. Фирмы, поставляющие продовольствие конечным потребителям, крайне заинтересованы в изменении качества своей продукции, зависящего в свою очередь от качества сельскохозяйственного сырья, — это дает им возможность сохранить или даже увеличить спрос на свою продукцию. Корпоративная интеграция и производственная контрактация позволяют осуществлять прямое стимулирование фермеров к нововведениям в своих технологиях.

Другая группа факторов, обуславливающих вертикальную интеграцию в агропродовольственном секторе, связана со спецификой сельскохозяйственного производства, которая рассматривалась в первой главе. Длительный производственный цикл, зависимость от природных условий, низкая эластичность спроса и

предложения, относительная непригодность продукции к длительному хранению, наличие большого количества продавцов — все это делает производство сельскохозяйственной продукции весьма рискованным и непредсказуемым. Вертикальная интеграция, особенно в форме производственных контрактов, позволяет часть рисков переложить с плеч фермеров на плечи фирмы-интегратора, так как это гарантирует сбыт по заранее оговоренным ценам. Таким образом, вертикальная интеграция в определенной мере выгодна и сельскохозяйственным производителям.

Как только процесс вертикального интегрирования в определенной продовольственной цепочке начался, для неинтегрированной ее части транзакционные издержки могут еще более возрасти, поскольку эта часть рынка сужается и затраты на поиск продукта растут. Поэтому, раз начавшись, вертикальная интеграция обычно неуклонно нарастает.

В интегрированной продовольственной цепочке снижается сверхреактивность к краткосрочным изменениям конъюнктуры, так как в рамках интеграции планирование осуществляется одновременно на нескольких производственных стадиях. Так, например, в высокоинтегрированном производстве бройлеров в США существует высокая устойчивость цен и производственного цикла.

Вертикальная интеграция в агропродовольственном секторе ведет и к социальным последствиям. С ее развитием роль традиционного фермерского хозяйства радикальным образом меняется. Фермер постепенно утрачивает контроль над выращенным продуктом. Фирмы-интеграторы в значительной мере берут на себя риск изменения цен на продукцию, а значит, фермер получает плату за единицу выращенного продукта или даже повременно, а не за реальную стоимость своего продукта. В процессе интеграции традиционно выполняемые фермерской семьей функции управления переходят к координатору. Таким образом, фермер постепенно утрачивает черты малого предпринимателя и все более приобретает черты наемного работника.

Следствием корпоративной интеграции является концентрация сельскохозяйственного производства и соответственно уменьшение числа фермерских хозяйств. Фермы, принадлежащие крупным интеграторам, в значительно меньшей степени зависят от сельской общины и от местного самоуправления, что ведет к размыванию традиционного сельского уклада, снижению роли самоуправления в сельской местности.

Основные понятия параграфа

- Вертикальная интеграция
- Фирма-интегратор
- Стадия производства и сбыта

- Производственная контрактация
- Интеграция собственности, или корпоративная интеграция
- Трансакционные издержки

Вопросы и задачи

1. Какой вид, скорее всего, будет иметь сельскохозяйственное предприятие, формирующееся путем корпоративной интеграции? Почему?
2. На основе данных табл. 3.2 определите, в каких подотраслях американского сельского хозяйства наиболее распространены несемейные корпорации.
3. Как влияет рост потребления переработанной продукции на тенденцию к вертикальной интеграции? Почему? Проиллюстрируйте это на примере картофельной отрасли в США: до 1950 г. основная часть картофеля потреблялась в свежем виде, затем до середины 1970-х гг. росло потребление картофелепродуктов (чипсов, замороженных продуктов и т.д.). Что происходило в сфере интегрирования этой подотрасли (по табл. 3.2)?

Дополнительная литература

Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику: Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1995.

Goldberg R.A. Agribusiness Coordination. Boston: Harvard Business School, 1968.

Emelianoff I.V. Economic Theory of Cooperation: Economic Structure of Cooperative Organizations. Washington, 1948.

§ 3.3

Сельскохозяйственная кооперация

Рассмотренный в предыдущем параграфе способ вертикальной интеграции сельскохозяйственного производства носит сугубо капиталистический характер — интеграторские усилия исходят от фирмы-интегратора, стоящей над сельскохозяйственным производителем, т.е. привносятся в фермерскую среду сверху. На первых стадиях развития товарно-денежных отношений в деревне функцию втягивания крестьянина, до этого изолированного, парцеллярного, в общественный экономический процесс осуществляли торговый и финансовый капитал. Не имея конкуренции, зачастую используя свое олигопольное положение в деревне, этот капитал мог диктовать крестьянам свои условия и за их счет увеличивать прибыль. Так, например, до первой мировой войны ведро молока в России в городе стоило 1,2–1,5 руб., из которых крестьянин получал только 35–40 коп., при этом часто не деньгами, а товарами, попадая в жесточайшую долговую зависимость от скупщика.

Реакцией на развитие капиталистической интеграции в деревне стало возникновение крестьянской кооперации.

История возникновения крестьянской кооперации

Вообще говоря, крестьянская кооперация существовала с незапамятных времен. Если под кооперацией понимать простую взаимопомощь,

совместное выполнение работы, то **архаичной формой кооперации** являются крестьянская супруга, помочи, толока, традиционные для любой крестьянской среды. Еще с XII в. во Франции и Швейцарии известны крестьянские сыродельные кооперативы. Такая взаимопомощь возникала стихийно исходя из экономической целесообразности; веками оттачивались ее формы и механизмы регулирования. Даже в архаичных формах кооперирование позволяло совершенствовать аграрное производство. Например, ирригационные работы требовали коллективных усилий многих крестьянских семей, кооперирование в области переработки молока, винограда и других продуктов толкало крестьянскую мысль на поиск более совершенных технических средств и технологий.

Таким образом, архаичная форма кооперации существует издревле, имманентна крестьянскому хозяйству, но не является особой экономической формой, требующей специального анализа сегодня. Нас она интересует постольку, поскольку она является исторической, экономической и социально-психологической предшественницей современной формы кооперации.

Кооперативная теория возникла существенно позднее и практически вне связи с реальными кооперативными формами того времени. Она возникла прежде всего как социальное движение и его идеология, порожденная критической оценкой первоначальных стадий капитализма. Особой гордостью кооператоров многие десятилетия была именитая родословная течения, восходящая к великим утопистам Р.Оуэну и Ш.Фурье.

Термин “кооперация” в современном понимании был впервые употреблен в начале XIX в. в Англии Р.Оуэном, который предложил радикальное средство борьбы с “язвами капитализма” — “земледельческие и мануфактурные поселения единства и взаимной кооперации”. Знаменитый социальный реформатор не только пропагандировал такие кооперативные коммуны, но и предпринял попытку их практического устройства, основав в США коммуну “Новая Гармония”.

Идеи социалистов-утопистов быстро распространились в Европе и в России. Однако парадоксальным результатом распространения этих идей стало возникновение реальной кооперации, по своему устройству и целям весьма далекой от идей основоположников. В 1844 г. в Англии было создано **Рочдельское общество справедливых пионеров** — потребительская кооперативная лавка для рабочих. Принципы кооперации, на практике выработанные рочдельскими пионерами, стали классическими, и по сей день от этого кооператива принято отсчитывать историю современной кооперации.

Крестьянская кооперация ведет свое начало от **райффайзеновских сельских кредитных товариществ**. В конце 40-х гг. прошлого столетия немецкий сельский староста Ф.Райффайзен, руководствуясь вначале сугубо благотворительными целями, развернул деятельность по созданию обществ для помощи сельским хозяйствам. Через полтора десятка лет благотворительность была полностью вытеснена

хозяйственными задачами по кредитованию крестьянства. В 1866 г. Ф.Райффайзен опубликовал свой труд “Die Darlehnskassen Verein”, в котором сформулировал основные принципы кредитных товариществ.

Кредитная кооперация вскоре начала совмещать в себе функции по сбыту крестьянской продукции, ее переработке, снабжению крестьян необходимыми ресурсами. За несколько лет такие крестьянские кооперативы распространились по всему континенту. В начале XX в. по темпам роста крестьянской кооперации Россия обгоняла даже передовую по тем временам Германию.

Таким образом, современная сельскохозяйственная кооперация зародилась на стыке кооперативной идеологии и реальной экономической потребности.

Понятие крестьянской кооперации и кооперативные принципы

Кооперативная теория является составной частью теории крестьянского хозяйства, разработанной А.В.Чаяновым.

Оптимизируя свою функцию полезности, крестьянское хозяйство стремится наиболее совершенным образом использовать имеющиеся в его распоряжении ресурсы, включая труд. Хозяйство выполняет целый ряд операций — по обработке земли и уходу за животными, по переработке продукции, по купле и продаже, заимствованию и т.д. Очевидно, что некоторые из таких операций удобнее выполнять в крупном хозяйстве, а некоторые — в мелком. Так, например, куплю и продажу легче организовать в крупных масштабах, а, допустим, уход за птицей удобнее осуществлять в масштабах более мелких. В каждый конкретный период, характеризующийся определенным уровнем технического прогресса, каждая из таких операций имеет оптимальный экономический размер.

В условиях натурального производства и относительной изоляции от внешней жизни крестьянское хозяйство не испытывало потребности в таких операциях, как сбыт, закупка средств производства и т.д. (хотя, как мы видели выше, определенная потребность в кооперировании отдельных операций все же возникала). Но с развитием товарно-денежного производства доля подобного рода процессов в крестьянском хозяйстве нарастает.

Крестьянское хозяйство продемонстрировало возможность вычленения из своей структуры отдельных операций для объединения их в более крупных масштабах с другими крестьянскими хозяйствами. Так появляется крестьянский кооператив. При этом само крестьянское хозяйство остается практически в прежнем виде — экономически и юридически независимой экономической единицей со всеми присущими этой форме чертами. Кооперативное же предприятие сохраняет связь с материнскими крестьянскими хозяйствами и наследует все особенности

крестьянского семейного производства, включая его устойчивость. Целью кооператива является не получение прибыли на капитал, а обслуживание хозяйственного интереса вошедших в него крестьянских хозяйств. Размеры кооперативного предприятия также определяются не рыночной конъюнктурой, как у капиталистической фирмы, а потребностями его членов. Иными словами, крестьянская кооперация является продолжением крестьянского хозяйства, или, по выражению А.В.Чаянова, “коллективно организованной частью семейного производства”.

Таким образом, **крестьянский кооператив**, или, точнее, **сельскохозяйственный кооператив** (так как термин “крестьянский” обычно не включает коммерциализированные фермерские хозяйства современного типа, которые также кооперируются), представляет собой форму организации производства в виде добровольного объединения сельскохозяйственных производителей (крестьян, фермеров) для достижения общих хозяйственных целей, действующего под контролем его членов и на бесприбыльной основе.

Вековая практика кооперативного развития выработала ряд *принципов деятельности сельскохозяйственного кооператива*, которые в наиболее общем виде можно сформулировать следующим образом:

1) *добровольность членства, основанная на экономическом интересе, на осознании субъектом целесообразности объединения*. Истории известны примеры, когда кооперативы создавались по принуждению, но такие организации, как правило, нельзя рассматривать как подлинные кооперативы, их функционирование обычно прекращалось, как только прекращалось действие внешнего принуждения. При этом надо понимать, что принуждение может быть как чисто административным, так и экономическим. К примеру, в России в 1892 г. для решения проблем крестьянства, возникших в связи с сильным неурожаем, по инициативе правительства в ряде волостей Пермской губернии крестьяне были понуждаемы к объединению обещаниями получения лошадей и косилок. Массово возникшие подобные объединения начали распадаться, как только каждая из объединившихся семей получала по лошади. Кооперативный признак добровольности объединения подразумевает отсутствие и таких псевдостимулов;

2) *контроль членов над делами кооператива, выборность руководящих органов, принятие решений по принципу “один член — один голос”;*

3) *функционирование на свой страх и риск, за свой счет, материальная ответственность участников;*

4) *бесприбыльность функционирования*. Главная цель кооператива — не получение прибыли, а достижение определенных выгод для участников (повышение дохода или снижение затрат, улучшение условий хозяйственной деятельности и т.п.). Данный принцип вовсе не означает, что в кооперативной форме не возникает превышения доходов над затратами, т.е. того, что в фирме называется прибылью, а в кооперативе — чистым доходом. Принцип бесприбыльности

означает, что весь этот чистый доход возвращается участникам кооператива пропорционально участию в операциях. Такой возврат дохода членам кооператива носит название **кооперативных выплат**¹;

5) *непосредственное участие членов кооператива в его операциях², распределение кооперативного дохода пропорционально этому участию, а не пропорционально вложенному капиталу.* Такой принцип первоначально кажется недемократичным, несправедливым по сравнению с голосованием паем, акциями, т.е. пропорционально внесенному капиталу. Однако если вспомнить, что целью кооператива является не получение прибыли на капитал, а продолжение функций отдельной крестьянской семьи, обеспечение оптимальных условий функционирования участникам, то этот принцип становится более понятным. Рассмотрим достаточно жизненный пример, который помогает лучше понять целесообразность данного принципа. Человек ловит такси в неурочное время в пустынной местности, т.е. в условиях ограниченного выбора машин. Случайный таксист согласен подвезти его за 100 руб., а у нашего героя только 80 руб. В это время появляется второй человек, которому нужно ехать в том же направлении, но у него всего 20 руб. Вполне естественно, что они скооперируются в найме такси для достижения единой цели.

Названные принципы определяют классический вид кооператива, но в реальных условиях национальных экономик весьма существенно трансформируются. Так, наиболее традиционный и бесспорный принцип — добровольность членства. Тем не менее в странах Северной Европы молочные кооперативы практически полностью заняли национальный рынок. В этих условиях фермеры, к тому же потомственные члены кооперативов (в трех-четыре поколениях), не имеют реальной экономической возможности для выбора — вступать или не вступать в члены кооператива. Кроме того, кооперативные уставы иногда ограничивают выход из кооператива определенными условиями, что также не в полной мере

¹ В дореволюционной России этот вид выплат назывался комиссионными доплатами, а в англоязычных странах — патронажными выплатами (patronage). Согласно Закону Российской Федерации «О сельскохозяйственной кооперации» (1995 г.) форма распределения кооперативных доходов пропорционально участию в операциях получила название кооперативных выплат.

² В годы перестройки в России было сформировано кооперативное законодательство, рассматривавшее только один, весьма специфический вид кооперации — производственную кооперацию, очень редко встречающуюся в аграрном секторе развитых стран. В соответствии с этим законодательством каждый член кооператива должен был своим трудом участвовать в кооперативном производстве. В этой связи в стране сформировалось устойчивое мнение, что каждый член кооператива должен трудиться в своем кооперативе. В сельскохозяйственной кооперации это совершенно не так — участие в хозяйственных операциях не означает необходимость личным трудом участвовать в производственном процессе. Например, в кооперативе по переработке молока в масло члены кооператива обязаны сдавать свое молоко в кооператив, и кооперативный доход распределяется пропорционально количеству сданного молока. Но члены кооператива, т.е. фермеры, не занимаются непосредственно переработкой — для этого они сообщают нанимают специалистов. Более того, в ряде национальных кооперативных законодательств наемным работникам кооператива вообще запрещено полноправное членство в кооперативе.

отвечает требованиям принципа добровольности. В послевоенной Японии из-за существенной фрагментации землепользования крестьян в ходе земельной реформы была создана весьма специфическая кооперативная система, участие в которой фактически обязательно для крестьян.

Иногда нарушается традиционный принцип голосования членством (“один член — один голос”). Существуют так называемые пропорциональные кооперативы, в которых голосуют долей участия в операциях кооператива. В таких кооперативах и паи, которые члены вносят в свой кооператив, обычно пропорциональны предполагаемому участию в операциях. Например, в молочном кооперативе пропорционального типа размер пая будет зависеть от размеров стада члена кооператива. Этот тип кооперативов в последние годы получает все большее распространение в странах ЕС.

Не везде соблюдается и принцип обязательного участия в операциях кооператива. Так, в Германии членом кооператива может считаться лицо, внесшее определенный пай в кооператив, но не пользующееся его услугами.

После второй мировой войны сельскохозяйственные кооперативы, все более сталкиваясь с проблемой нехватки капитала, стали разрешать выплаты из доходов кооперативов пропорционально внесенному паю, т.е. выплату **дивидендов**. Так, кооперативное законодательство США разрешает кооперативам выплачивать дивиденды в размере 8% или в размере средней в данном штате процентной ставки, если она выше 8%. Оплата внесенного капитала в ограниченных масштабах разрешена в большинстве европейских стран.

Помимо вышеперечисленных основных кооперативных принципов, Международный кооперативный альянс считает необходимым соблюдение также ряда других принципов, “существенных для подлинной и эффективной деятельности кооперативов”. В число этих дополнительных принципов входит, во-первых, недопустимость какой-либо дискриминации по социальным, расовым, религиозным, политическим признакам при приеме в кооператив. Во-вторых, кооперативы должны осуществлять обучение принципам кооперации своих членов, работников, широкой публики. В-третьих, сельскохозяйственные кооперативы должны развивать сотрудничество с другими формами кооперации. Эти дополнительные принципы принимаются не всеми и не всегда, в то время как пять вышеперечисленных принципов классической кооперации считаются отличительными чертами сельскохозяйственного кооператива.

Отличие сельскохозяйственного кооператива от других коллективных форм предприятий

Прежде всего бросается в глаза схожесть кооперативной формы с акционерным обществом, корпорацией (вертикальная интеграция). И в том и в другом случае владельцем предприятия выступает коллектив собственников, управление

осуществляется на основе коллективных решений, полученный доход распределяется между участниками. Обе формы довольно распространены в развитых экономиках, участвуют в рынках труда, капитала, других факторов производства, преследуют экономическую выгоду, стремятся к росту эффективности своих предприятий, нанимают менеджеров. Для обоих типов предприятий структура бизнеса, технологии, типы операций могут быть совершенно одинаковыми. Тем не менее эти формы существенно отличаются друг от друга, и их отличия позволяют рассматривать кооператив как специфическую организационно-производственную форму, отличную от корпорации¹. В табл. 3.3 сведены основные отличия этих двух форм бизнеса.

Безусловно, основным отличием кооператива от корпорации является изначальная цель создания и функционирования. Для корпорации главная задача — обеспечить высокоприбыльное функционирование предприятия, и для нее безразлично, что, где и как производить. Кооператив создается для того, чтобы сохранить или повысить прибыльность хозяйств членов. Поэтому кооперативы часто возникают там, где частный бизнес не обеспечивает фермерам соответствующих услуг из-за затрудненного доступа к клиентам, плохой конъюнктуры рынка и т.д. или эти услуги предоставляются на крайне невыгодных для фермеров условиях из-за монополии поставщика.

Таблица 3.3. Отличия кооператива и корпорации

	<i>Корпорация</i>	<i>Кооператив</i>
Цель	Прибыль для инвесторов Рост стоимости акций Продажа товаров или услуг широкому кругу потребителей	Рост доходов членов Продажа товаров и услуг преимущественно своим членам
Способ организации	Любой гражданин может приобрести акции (исключение — закрытые общества) Акции продаются на фондовом рынке	Объединение членов с едиными интересами, вводятся ограничения на членство Паи не подлежат открытой продаже

¹ В американском законодательстве кооператив включается в категорию корпорации, куда входят собственно акционерные компании (называемые иногда фирмами, ориентированными на инвесторов), бесприбыльные организации и кооперативы. Общее название “корпорация” применяется для отличия этих трех форм от семейных компаний и партнерств. Мы будем понимать под корпорацией акционерное общество (в отличие от кооператива).

Продолжение табл. 3.3

	<i>Корпорация</i>	<i>Кооператив</i>
Контроль	Голосование по принципу “одна акция — один голос” Разрешена передача голоса Частое возникновение внутренних групп контроля	Голосование по принципу “один член — один голос” Обычно нет голосования по доверенности Почти не бывает групп контроля
Источники капитала	Инвесторы	Преимущественно члены
Распределение чистого дохода	Дивиденды акционерам пропорционально акциям	Кооперативные доплаты членам пропорционально участию в капитале после выплаты незначительных дивидендов
Дивиденды	Не ограничены	Как правило, ограничены
Функционирование	Операции осуществляются с любыми клиентами Сделки купли-продажи являются законченными транзакциями	Обслуживаются преимущественно члены Сделки купли-продажи осуществляются по поручению членов и заканчиваются после осуществления кооперативных выплат
Налоги	Налоги на прибыль (доходы) платят и корпорация, и акционеры	Налог уплачивается только на одном уровне, обычно на уровне членов кооператива
Антимонопольное регулирование	Подлежат	Как правило, подлежат с ограничениями

Например, удаленное от городских центров молочное производство, скорее всего, будет убыточным, если не наладить переработку молока на месте, так как перевозка и сохранение молока свежим сделает его неимоверно дорогостоящим. Кооперативный маслозавод дает возможность фермерам наладить выгодный сбыт. При этом сам завод может быть не очень рентабельным. Если бы на его месте функционировало акционерное общество, то акционеры решили бы перепрофилировать мощности на производство, скажем, соков. Завод мог бы при этом

стать вновь рентабельным, но местные фермеры опять столкнулись бы с проблемой сбыта. Именно в этом смысле кооперативная деятельность рассматривается как бесприбыльная, но это не означает, как иногда представляется, что кооператив не нацелен на экономическое поведение, на рациональное ведение дел и сокращение своих издержек.

Основные принципы устройства кооператива были выработаны практикой именно для того, чтобы удержать бизнес в той сфере, которая необходима для членов кооператива. Рассмотрим тот же пример с маслозаводом. Пусть этот завод принадлежит местным фермерам, но в первом случае в рамках корпорации, во втором — в рамках кооператива.

В корпорации акционеры получают дивиденды и заинтересованы в их увеличении, а также в росте стоимости самих акций. Если производство масла становится невыгодным, то в силу внутреннего устройства корпорации обязательно возникает группа наиболее крупных инвесторов, которые, используя механизм голосования акциями, принимают решение о смене профиля завода. При этом большинству фермеров — собственников этого завода данное решение крайне невыгодно, так как их доля в капитале незначительна, а главный их выигрыш от маслозавода заключался в обеспечении доступа к рынку. Но в рамках корпорации они не имеют возможности воспрепятствовать такому решению.

Во втором случае дивиденды членов кооператива крайне невелики, и они не оказывают определяющего воздействия на принятие решений членами кооператива. Голосование происходит членством, а не паями, соответственно формирование внутри кооператива группы с интересами, отличными от интересов других членов, практически невозможно. Таким образом, даже если производство становится невыгодным, бизнес удерживается в сфере переработки молока для обеспечения интересов своих членов.

Как мы увидим дальше, фермерские кооперативы могут достигать значительных размеров, включать абсолютное большинство фермеров, действующих на рынке, и охватывать до 100% рынка. Как такое возможно в рыночных экономиках, где государство довольно эффективно следит за свободой конкуренции на рынке, где действуют антитрестовские законы? Все дело в том, что кооперативы являются продолжением мелкого, семейного бизнеса фермеров, который в принципе не может занимать монопольное положение на рынке. До тех пор пока кооператив объединяет только сельскохозяйственных производителей, не предпринимает шагов по поглощению другого бизнеса на том же рынке, не стремится к монопольному регулированию цен и вообще следует кооперативным принципам, зафиксированным в уставе, антитрестовское законодательство на него не распространяется. Иначе говоря, сам по себе размер кооператива и его доля на рынке не являются основанием для признания его монополистом.

Вышесказанное не следует понимать как свидетельство преимуществ кооперативной формы вообще. Так, по сравнению с корпорацией кооператив, не вознаграждая вложенный капитал, сталкивается с нехваткой инвестиций.

Кооператив — менее подвижная форма организации производства, медленно адаптирующаяся к изменениям рынка. Однако именно эта форма позволяет фермерам, мелким и изначально изолированным от рынков, встраиваться в общую экономическую систему.

Мы проанализировали отличия сельскохозяйственного кооператива от корпорации, акционерного общества. Но существуют и различия между разными типами кооперативов. Наряду с сельскохозяйственными наиболее распространенным видом кооперативов является *потребительский кооператив*. Если сельскохозяйственный кооператив объединяет производителей, то в потребительском кооперативе объединяются потребители для удовлетворения своих потребительских интересов. Нетрудно заметить, что эти два типа кооперативов имеют диаметрально противоположные цели. Сельскохозяйственный кооператив прежде всего нацелен на создание наиболее выгодных условий для своих членов, в число которых входят и более высокие цены на их продукцию. Потребительский же кооператив стремится приобрести товары и услуги для своих пайщиков также на наиболее выгодных условиях, т.е. дешевле.

В российской истории XX в. эти два типа кооперативов пытались слить в единую систему дважды. В 1920 г., накануне нэпа, был осуществлен так называемый кооперативный интеграл, а затем в 1930-е гг. на основе слияния потребительской кооперации и бурно развернувшейся в годы нэпа сельскохозяйственной кооперации был создан Центросоюз (существующий в стране и поныне, хотя и с измененными функциями). Оба раза такое слияние знаменовало усиление администрирования в экономике и приводило к деградации обоих видов кооперации.

При рассмотрении сельскохозяйственной кооперации мы все время исходили из того, что члены кооператива остаются самодельными, независимыми сельскохозяйственными производителями. Но часто к сельскохозяйственным кооперативам относят и коллективные сельскохозяйственные предприятия, о которых мы говорили в гл. 2. По своему устройству они весьма близки к сельскохозяйственным кооперативам. Они также представляют собой объединение сельскохозяйственных производителей для достижения общих целей, при этом прибыль не является доминантой целевой функции полезности. Члены коллективных предприятий также голосуют членством, а не акциями. Трудовой вклад членов может рассматриваться как участие в операциях. Дивиденды, как правило, существенно ниже, чем поступления от распределения экономической прибыли по труду.

В теории сельскохозяйственной кооперации нет единого мнения о том, следует ли относить коллективные сельскохозяйственные предприятия к сельскохозяйственной кооперации, но большинство исследователей соглашаются с этим. В отличие от кооперативов, рассмотренных выше, которые принято называть *вертикальными кооперативами*, коллективные предприятия называют *горизонтальными кооперативами*.

Горизонтальные кооперативы могут существовать не только в аграрном секторе, но и в других отраслях экономики. Например, в регионах закрывающихся шахт шахтеры создают кооперативы для сохранения своих рабочих мест. Такого рода горизонтальные кооперативы могут создаваться и в агробизнесе: в пищевой промышленности, в обслуживании сельского хозяйства и т.п. Иногда их ошибочно относят к сельскохозяйственным кооперативам.

Чтобы сопоставить все рассмотренные выше сходные организационно-производственные формы предприятий, обратимся к схеме на рис. 3.1, которая восходит к работам А.В.Чаянова.

На рисунке показаны четыре возможные формы организации одного и того же предприятия — маслозавода. Во всех случаях это один и тот же завод, с теми же связями с фермерами — поставщиками молока, покупателями масла, с теми же технологиями и с тем же менеджером. Но форма организации в каждом случае своя.

В первом случае это сельскохозяйственный кооператив вертикального типа¹. Заводом владеют фермеры. Их задача — выгодно реализовать свое молоко и масло, из него произведенное, максимально снизить издержки на заработную плату рабочим на заводе.

Во втором случае это потребительский кооператив, принадлежащий покупателям масла. Их цель — подешевле купить масло, что также включает интерес снизить издержки на заработную плату на заводе и закупочные цены на молоко.

В третьем случае маслозавод принадлежит внешнему собственнику — акционерному обществу, партнерству, индивидуальному владельцу или даже государству. В этом случае собственник заинтересован, кроме всего прочего, в росте цен на масло и в снижении затрат на молоко и заработную плату.

В четвертом случае мы имеем горизонтальный несельскохозяйственный кооператив, принадлежащий работникам маслозавода, которые заинтересованы в снижении закупочных цен на молоко, повышении цен на масло и обеспечении работой всех членов коллектива.

Как видим, все четыре типа предприятия имеют, вообще говоря, весьма различные интересы и цели. Смешение их в единой форме не может быть продуктивным.

Виды сельскохозяйственных кооперативов

Как мы уже выяснили, сельскохозяйственные кооперативы вертикального типа возникают путем отщепления отдельных функций от семейного фермерского хозяйства для организации их в более крупном масштабе. Соответственно возни-

¹ Вообще говоря, предприятие, принадлежащее акционерному обществу, инвесторами которого являются фермеры, будет иметь такой же вид.

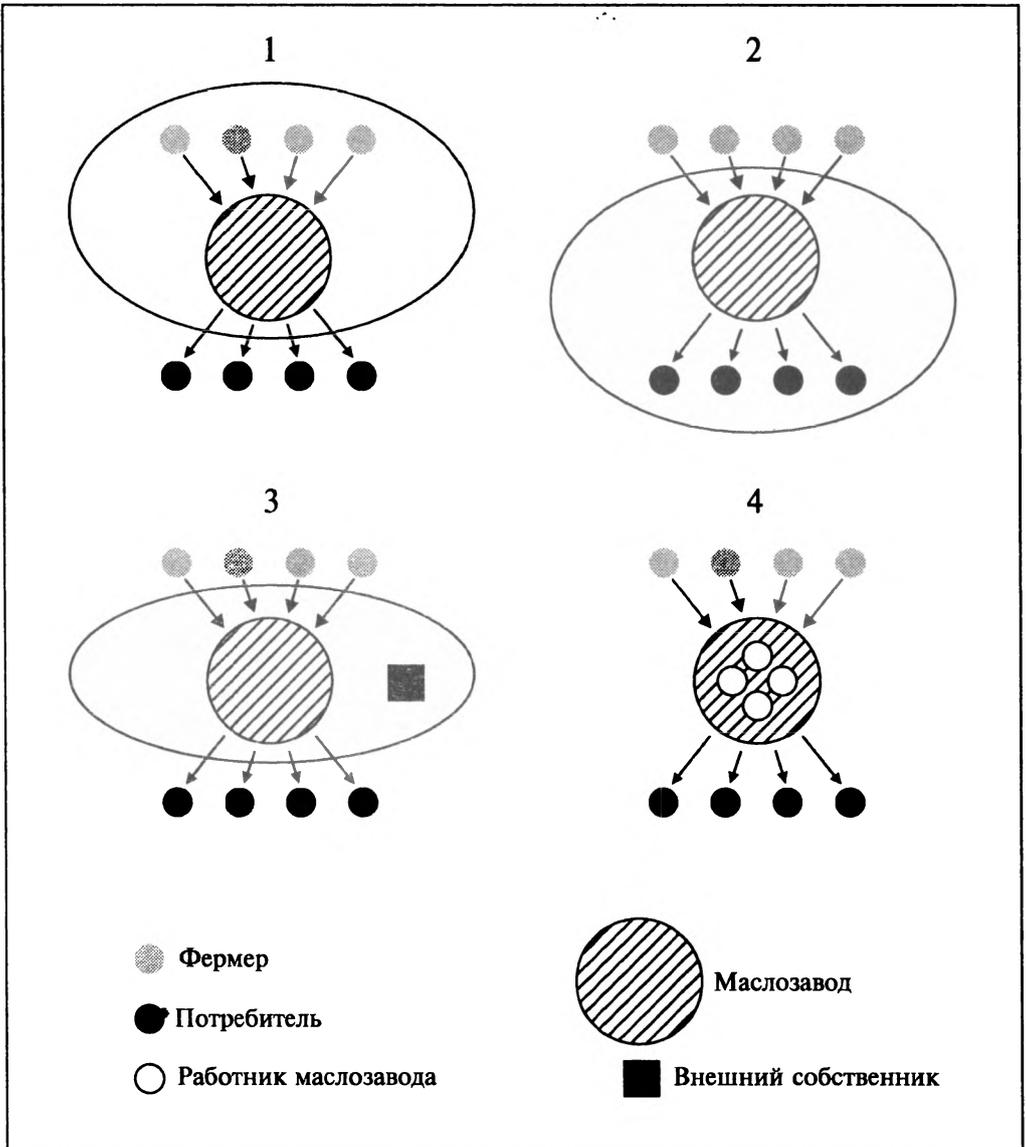


Рис. 3.1. Сопоставление различных типов коллективных форм предприятий, близких к сельскохозяйственному кооперативу

кали кооперативы, выполняющие разные виды услуг для фермеров. Исторически первой и наиболее распространенной сегодня формой фермерских кооперативов являются **сбытовые кооперативы**, обеспечивающие коллективный сбыт фермерской продукции. Проблема сбыта является центральной проблемой рыночной экономики. Крупный оптовый продавец имеет на рынке неоспоримые преимущества, так как может формировать крупные и сортированные партии продукции, паковать, фасовать и хранить, а также использовать торговую марку, рекламу и т.д. Создавая фермерский кооператив, семейные хозяйства получают возможность конкурировать с капиталистическими посредниками на рынке сельскохозяйственной продукции.

Так как реализация переработанной продукции более выгодна, чем реализация сырья, а в рамках одного хозяйства трудно наладить эффективную переработку, кооперативный сбыт продукции дополняется ее переработкой. Сегодня существуют кооперативы, которые не ведут ни сбыта, ни переработки, а только торгуются от лица своих членов с посредниками или перерабатывающими предприятиями, закупающими фермерскую продукцию, о цене и других условиях сделки. В Нидерландах есть особый вид сбытовых кооперативов — кооперативные аукционы. Это весьма специфический вид кооператива, который не занимается сбытом, а только организует место встречи продавцов и покупателей. К началу 1990-х гг. в стране насчитывалось около 40 таких кооперативов.

В России до завершения строительства Транссибирской железной дороги крестьяне Западной Сибири, имея высокопродуктивные пастбища, использовали скот в основном для производства навоза, поскольку не было рынков сбыта для молока. Железнодорожная связь с метрополией позволила доставлять молокопродукты, и прежде всего масло, в крупные потребительские центры. В Сибирь хлынули купцы и в скором времени покрыли регион сетью мелких маслозаводов, жесточайшим образом обирая местных крестьян. По инициативе царского чиновника с 1902 г. в Сибири начали создаваться маслодельные кооперативы, которые к 1917 г. наполовину (а в некоторых губерниях, например в Курганской, полностью) вытеснили частный бизнес из этой сферы, потеснив его даже в экспортных операциях. Пример Сибирской маслодельной кооперации стал хрестоматийным.

Другой вид кооперативов обеспечивает фермеров ресурсами для их производства — сельскохозяйственной техникой, удобрениями, семенами, кормами, горюче-смазочными материалами и т.п. Эти кооперативы называются **снабженческими кооперативами**. Они могут также поставлять фермерам и оборудование для дома, сада и даже бакалейные товары. Основная функция этих кооперативов заключается в обеспечении стабильных поставок фермерам ресурсов по доступным ценам. Иногда система таких кооперативов может не ограничиваться только закупкой по заказам фермеров, но и содержать свои заводы по производству ресурсов (подробнее об этом в следующем параграфе).

Третий вид фермерских кооперативов, который принято выделять, — это **сервисные кооперативы**. Они предоставляют фермерским хозяйствам различные производственные услуги: например, по ирригации, электрификации или телефонизации сельской местности. Один из старейших фермерских кооперативов в США — кооператив по оказанию страховых услуг. Это быстрорастущий тип кооперативов. Происходит диверсификация услуг, предоставляемых сервисными кооперативами, — появляются кооперативы по ведению бухгалтерского учета, по аудиту и т.д. Часто эти кооперативы носят временный характер, например по проведению осушения. После того как необходимые работы проведены, члены кооператива могут прекратить деятельность своего объединения.

В настоящее время рассмотренные разновидности кооперативов почти не встречаются в чистом виде. Исключение составляют Нидерланды, где кооперативы высокоспециализированны. Часто сбытовые кооперативы поставляют своим членам необходимые ресурсы и услуги. Снабженческие кооперативы могут частично заниматься сбытом и переработкой, а также оказывать услуги. В статистике кооперативы классифицируются на основании того, какой вид их деятельности является преобладающим. В табл. 3.4 показано соотношение различных сельскохозяйственных кооперативов в США.

Таблица 3.4. Динамика и структура фермерских кооперативов в США

	1951 г.	1971 г.	1986 г.
<i>Сбытовые кооперативы:</i>			
количество кооперативов, тыс.	6,5	5,1	3,3
% от общего количества	64,8	63,7	60,7
количество членов, млн. чел.	4,1	3,1	2,0
% от общего количества членов	58,1	50,4	45,7
<i>Снабженческие кооперативы:</i>			
количество кооперативов, тыс.	3,3	2,7	2,0
% от общего количества	32,6	34,2	36,7
количество членов, млн. чел.	2,9	3,0	2,2
% от общего количества членов	40,4	49,2	50,6
<i>Сервисные кооперативы:</i>			
количество кооперативов, тыс.	0,3	0,2	0,1
в % от общего количества	2,6	2,1	2,6
количество членов, млн. чел.	0,09	0,03	0,2
в % от общего количества членов	1,3	0,4	3,7
<i>Всего кооперативов:</i>			
количество кооперативов, тыс.	10,1	8,0	5,4
количество членов, млн. чел.	7,1	6,2	4,4

Источник: Данные Министерства сельского хозяйства США.

Обращает на себя внимание, что численность фермерских кооперативов сокращается существенно медленнее, чем численность ферм: за 35 лет в США число фермерских хозяйств сократилось более чем на 60%, а число фермерских кооперативов — только на 46%. При этом бурный рост переживают сервисные кооперативы: хотя их число и сокращается, количество членов этих кооперативов выросло более чем вдвое. Быстрее всего сокращается членство в сбытовых кооперативах. Аналогичный процесс происходит и в Европе: например, в Нидерландах за последние 45 лет число молочных кооперативов сократилось в 24 раза, кооперативов по производству яиц — в 14 раз.

Кооперативы, непосредственно объединяющие фермеров, носят название **первичных**, или **локальных, местных кооперативов**. Обычно они располагаются на относительно небольшой территории, объединяя фермеров одного или нескольких сельских поселений, деревень.

Первичные кооперативы могут объединяться в **зональные**, или **региональные, ассоциации**, союзы или объединения. Так, рассмотренные выше маслодельные кооперативы Сибири были объединены в Сибирский союз маслодельной кооперации. Аналогичный союз существовал в Вологодской области.

Региональные ассоциации создают **национальные кооперативные союзы**, которые могут быть отраслевыми (в дореволюционной России и в годы нэпа было более десятка национальных отраслевых кооперативных союзов — льноводческий, маслодельный и т.д.) или неспециализированными (общефункциональными). В США с 1929 г. существует Национальный совет фермерских кооперативов, в Нидерландах с 1934 г. — Национальный кооперативный совет. Отраслевые союзы, получая полномочия от первичных кооперативов, как правило, выполняют коммерческие функции. Так, например, подобные союзы обеспечивают экспортные операции, которые не под силу первичным кооперативам. Общефункциональные союзы обеспечивают поддержку первичных кооперативов в их деятельности, но сами не занимаются коммерческими операциями.

Национальные системы кооперативов могут создавать свою сеть кооперативного образования, научные учреждения, издательства, банки и т.д. Так, в 1912 г. российской кооперацией был создан Московский народный банк (филиал которого и поныне существует в Лондоне), существовало также и кооперативное издательство “Коопиздат”. В США существует Американский институт кооперации, финансируемый кооперативами и занимающийся образовательной, научной и издательской деятельностью. Широко известен Планкетт Фонд — кооперативный образовательный центр в Великобритании. Несколько исследовательских институтов принадлежат голландскому национальному объединению кооперативов.

Сельскохозяйственный кооператив как форма вертикального интегрирования

Фермерская кооперация является более распространенной формой вертикального интегрирования, чем агропромышленная интеграция. В таких “кооперативных” странах, как Швеция, Нидерланды, Дания, по ряду продуктов кооперативы занимают до 100% рынка (табл. 3.5). Даже в такой “некооперативной” стране, как США, в начале 1990-х гг. агропромышленным интегрированием было охвачено менее 20% реализации всей сельскохозяйственной продукции, а кооперативной интеграцией — почти 30% (табл. 3.2 и 3.6).

Таблица 3.5. Доля кооперативов в общем объеме продаж сельскохозяйственной продукции в некоторых странах ЕС (1989 г.), %

Продукция	Великобритания	Дания	Нидерланды	Германия	Франция
Свинина	17	98	23	н.д.	78
Говядина	5	44	16	н.д.	30
Птица	0	0	23	н.д.	40
Яйца	17	60	15	н.д.	25
Молоко	4	91	84	65	50
Сахарная свекла	1	17	63	н.д.	16
Зерно	19	47	65	52	75
Фрукты	21	90	75	30—40	45
Овощи	25	90	82	55—65	35

Источник: Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику. С. 109.

Таблица 3.6. Доля кооперативов в общем объеме продаж сельскохозяйственной продукции в США (1993 г.)

Продукция	Доля, %
<i>Растениеводство:</i>	
кормовое зерно	30
пшеница	50

Продукция	Доля, %
свежие овощи	5
консервированные овощи	10
картофель	7
цитрусовые	45
прочие фрукты и орехи	25
сахарная свекла	35
сахарный тростник	45
хлопок	35
табак	10
семена	16
<i>Животноводство:</i>	
КРС	2
овцы	16
свиньи	9
молоко	82
яйца	0
бройлеры	8
<i>Всего</i>	26

Источник: Knuston R. D., Penn J.B., Boehm W.T. Agricultural and Food policy. P. 347.

Однако агропромышленная интеграция предполагает более жесткие условия координации. Даже производственная контрактация предполагает непосредственное влияние на производственный процесс на фермах, не говоря уже о корпоративной интеграции, когда происходит слияние собственности. В рамках кооперативной интеграции большинство соглашений между членами и кооперативом ограничивается согласием продавать продукцию через кооператив. Довольно часто не заключается даже форвардных контрактов, кооператив оперирует только на спот-рынках (на рынках наличного товара). Фермеры редко берут на себя обязательства по поставке в кооператив продукции определенного качества, редко получают для этого от кооператива ресурсы необходимой спецификации и т.д., как это происходит при производственной контрактации.

Как и в случае агропромышленной интеграции, побудительными мотивами для возникновения кооперативов являются транзакционные издержки и контроль над рынком. В быстро меняющихся современных условиях происходит процесс слияния кооперативов в более крупные объединения (горизонтальный рост). Деятельность кооперативов распространяется на все более отдаленные от сельского хозяйства стадии производства (вертикальный рост). Горизонтальный рост кооперативов можно проследить на примере табл. 3.4. При сокращении количества

кооперативов средний их размер непрерывно растет. Например, всемирно известный фермерский кооператив Land O'Lakes (США) поглотил несколько других региональных кооперативов (в частности, Midland Inc.).

Вертикальный рост выражается в расширении деятельности кооперативов в таких сферах, как, например, производство удобрений. Кооперативы не ограничиваются только закупками удобрений для своих членов, но и инвестируют в их производство.

Другим нетрадиционным путем эволюции кооперативов в последнее время стало создание общих предприятий с некооперативным бизнесом. Так, несколько американских и европейских кооперативов выкупили контрольный пакет акций транснациональной зерновой торговой компании Alfred C. Toepfer.

В табл. 3.7 тенденция уменьшения роли кооперативов в сбыте фермерской продукции показана на примере Нидерландов. Во Франции кооперативы сегодня закупают 2/3 фермерской продукции, но прогнозы говорят о том, что в ближайшее десятилетие более половины кооперативов будет ликвидировано. Четыре из пяти крупнейших фермерских кооперативов Ирландии близки к тому, что в руках фермеров останется менее половины паевого капитала, и они тем самым трансформируются в корпорации.

Таблица 3.7. Доля кооперативов в общем объеме продаж сельскохозяйственной продукции в Нидерландах, %

<i>Продукция</i>	<i>1949 г.</i>	<i>1985 г.</i>	<i>1990 г.</i>
Молочные продукты	84	86	84
Живой скот	н.д.	26	24
Мясо (без птицы)	н.д.	16	16
Мясо птицы	н.д.	27	21
Сахарная свекла	59	63	63
Овощи	98*	80	70
Яйца	38	18	16
Цветы	60	92	95

* Овощи и фрукты.

Источник: Journal of International Food & Agribusiness Marketing. 1993. V. 5. № 3,4. P.155; Agricultural and Horticultural Co-operatives in the Netherlands. NCR, 1991. P. 27.

Основные понятия параграфа

- Архаичная форма кооперации
- Рочдельское общество справедливых пионеров
- Райффайзеновские сельские кредитные товарищества

- Крестьянский (фермерский), или сельскохозяйственный, кооператив
- Принцип “один член — один голос”
- Кооперативные выплаты
- Дивиденд
- Потребительский кооператив
- Вертикальный кооператив
- Горизонтальный кооператив
- Сбытовой кооператив
- Снабженческий кооператив
- Сервисный кооператив
- Первичный (локальный, местный) кооператив
- Зональная, или региональная, ассоциация кооперативов
- Национальный кооперативный союз

Вопросы и задачи

1. Почему фермерские кооперативы платят подоходный налог только на одном уровне в отличие от акционерных обществ, где налог взимается и с прибыли корпорации, и с доходов акционеров? Какая особенность организации фермерского кооператива обуславливает эту особенность налогообложения кооперативов?
2. Валовой доход сбытового молочного кооператива в течение года составил 200 тыс. руб., суммарные издержки — 180 тыс. руб. Член кооператива продал через кооператив молоко на сумму 4 тыс. руб. Общее собрание приняло решение весь чистый доход кооператива распределить в виде кооперативных выплат. Какую сумму получит член кооператива, который продал молоко?
3. Чем отличаются горизонтальный и вертикальный сельскохозяйственные кооперативы? Какой из них позволяет достичь более высокой степени контроля на рынке?
4. В мире наиболее распространены молочные кооперативы. В развитых странах фермеры реализуют через них до 100% произведенного молока. Вспомнив основные факторы вертикального интегрирования, а также причины возникновения именно кооперативной интеграции, попробуйте объяснить факт наиболее широкого распространения молочных кооперативов.
5. В процессе приватизации предприятий перерабатывающей промышленности в России в ходе реформы 1990-х гг. контрольный пакет акций на закрытых торгах по льготным ценам предоставлялся сельскохозяйственным производи-

телям — бывшим колхозам и совхозам, фермерам. Другая часть акций, как правило, оставалась в собственности работников приватизируемого предприятия. В результате возникали смешанные организационно-производственные формы предприятий. Попробуйте определить, какими чертами “чистых” организационно-производственных форм обладали образовавшиеся предприятия.

6. Почему в сельскохозяйственной кооперации вертикальное координирование слабее, чем в рамках производственной контрактации? Почему фирмы-интеграторы нацелены на управление производственным процессом на фермах в большей степени, чем кооперативы?

Дополнительная литература

Чаянов А.В. Организация крестьянского хозяйства. М.: Кооперативное издательство, 1925.

Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации. М.: Книгосоюз, 1927.

Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации. М.: Ун-т Шанявского, 1916.

Emelianoff I.V. Economic Theory of Cooperation: Economic Structure of Cooperative Organizations. Washington, 1948.

Серова Е.В. Развитие сельскохозяйственной кооперации в России. М.: Агропромиздат, 1992.

Сельскохозяйственная кооперация: Теория, мировой опыт, проблемы возрождения в России. М.: Наука, 1997.

§ 3.4

Агропромышленный комплекс

Патриархальное сельское хозяйство было само-достаточным. Крестьяне производили практически все необходимые для себя средства производства и выпускали готовые продукты потребления, которые сами и доставляли на рынки сбыта. В процессе эволюции этой сферы экономики из аграрного сектора начали вычленяться самостоятельные производства, берущие на себя все больше функций, которые ранее выполнялись непосредственно сельскохозяйственными производителями. Усложнились средства аграрного производства, потребовались специализированные отрасли промышленности, производящие их для сельского хозяйства. Переработка, упаковка, хранение и транспортировка продовольствия также стали самостоятельными сферами экономики. Таким образом, сформировалась целая цепочка отраслей экономики, тесно связанных с аграрным сектором. По советской экономической традиции совокупность этих отраслей получила название **агропромышленного комплекса**, или сокращенно **АПК**.

По западной традиции отрасли, связанные с сельским хозяйством, называют **агробизнесом**. Этот термин был введен в 1960-е гг. американским экономистом Р.Голдбергом.

Четких границ включения той или иной отрасли в АПК не существует. Например, тракторное машиностроение входит в систему АПК. А входят ли в него предприятия, поставляющие на тракторные заводы определенные узлы, предназначенные не только для производства тракторов? Включается ли в АПК легкая промышленность, использующая сельскохозяйствен-

ное сырье? А инженерная инфраструктура сельской местности, обеспечивающая аграрное производство водой, электроэнергией, коммуникационными услугами и т.д.? Все эти вопросы решаются в зависимости от конкретной задачи.

Нетрудно видеть, что АПК естественным образом распадается на три сферы.

I сфера АПК представляет собой совокупность отраслей, обеспечивающих сельское хозяйство средствами производства (в западной литературе — **восходящий сектор**). В гл. 1 уже говорилось о растущей зависимости сельского хозяйства от покупных средств производства, поэтому понятно, что в суммарном объеме производства АПК доля этой сферы постоянно увеличивается.

Компании I сферы АПК обычно имеют крупные масштабы производства, часто это транснациональные корпорации, хотя степень конкуренции на рынках средств производства сохраняется достаточно высокой. В этой сфере часто функционируют фермерские кооперативы, которые преимущественно производят корма (Германия, Франция, Италия, Великобритания, некоторые страны Северной Европы), но также и семена (Германия), сельскохозяйственную технику и агрохимикаты (Италия). В Германии, например, рынок комбикормов на 30% обеспечивается райффайзеновскими кооперативами.

Основными средствами производства, которые покупают фермеры, являются корма, семена, удобрения, другие агрохимикаты (пестициды, гербициды, ветеринарные препараты, пищевые добавки и регуляторы роста растений), машины и оборудование. На рынке каждого из этих товаров действует 5–6 крупнейших национальных или транснациональных корпораций, часто являющихся специализированными подразделениями компаний, не ориентированных на сельское хозяйство. Так, British Petroleum имеет подразделение, являющееся крупнейшим производителем кормов в мире, Renault и Fiat производят сельскохозяйственную технику, Bayer — семена.

Концентрация на рынках ресурсов для сельского хозяйства очень высока. В США четыре крупнейшие компании занимают около 50% рынков техники, удобрений, химических средств и семян. А на рынках комбайнов и тракторов доля четырех ведущих компаний составляет около 80%.

Компании I сферы АПК не ограничиваются только производством соответствующей продукции. Каждая фирма имеет собственную дилерскую сеть по распространению и обслуживанию своей продукции, стремится обеспечить клиентов максимумом информации о потребительских качествах своего продукта, инструкциями по его эффективному использованию. В некоторых отраслях компании I сферы АПК тратят до 8–9% поступлений от продаж на исследования и разработку новых видов продукции. Широкое распространение получил лизинг техники и оборудования. Все это говорит об обострении конкуренции на рынке средств аграрного производства в развитых странах.

II сферой АПК называется собственно само сельскохозяйственное производство. Рассмотрению его структуры была посвящена гл. 2 и здесь мы уже на нем не останавливаемся.

III сферой АПК, или **нисходящим сектором**, называют совокупность отраслей, обеспечивающих поступление продукции с ферм к конечному потребителю, т.е. заготовительную сеть, первичную и вторичную переработку продукции, системы оптовой и розничной торговли. Эта изначально очень традиционная и мелко-масштабная сфера деятельности в послевоенные годы сделала революционный скачок, превратившись в современную, высокотехнологичную и концентрированную индустрию. Большое значение в этом перевороте сыграли открытие системы самообслуживания, сделавшей возможными супермаркеты и торговые центры, распространение розничных цепочек, вертикальная и горизонтальная концентрация торговых и пищевых компаний, новые технологии в переработке сельхозпродукции.

Доля III сферы в АПК в последние десятилетия растет особенно быстро. Даже такие продукты, как овощи, фрукты и картофель, поступают на потребительский рынок во все более глубоко переработанном виде. Все это приводит к тому, что в конечной розничной цене на продукты питания растет доля переработки, транспорта, упаковки, рекламы, торговли и посредников всех видов и соответственно сокращается доля фермеров. Для США эта тенденция показана в табл. 3.8. В западноевропейских странах доля сельского хозяйства в цене несколько выше, но тенденция прослеживается та же (табл. 3.9).

Таблица 3.8. Доля сельскохозяйственных производителей в розничной цене на основные продукты питания в США, %

<i>Продукция</i>	<i>1990 г.</i>	<i>1993 г.</i>
Мясные продукты (без птицы)	46,0	40,3
Молочные продукты	34,5	н.д.
Мясо птицы	43,5	43,6
Яйца	55,9	48,8
Зерно- и хлебопродукты	7,9	7,1
Свежие фрукты	23,2	21,7
Свежие овощи	28,0	25,9
Переработанные овощи и фрукты	25,8	19,2
Жиры и масло	22,8	22,2
Все продукты питания	29,7	25,9

Источник: Данные Министерства сельского хозяйства США.

Таблица 3.9. Доля сельскохозяйственных производителей в розничной цене на основные продукты питания в Германии, %

<i>Продукция</i>	<i>1970 г.</i>	<i>1980 г.</i>	<i>1990 г.*</i>
Растениеводческая продукция	33	23	112

Продолжение табл. 3.9

Продукция	1970 г.	1980 г.	1990 г.*
В том числе:			
хлебобродуцкты	13	15	7
картофель	62	45	30
сахар	35	42	39
овощи	27	н.д.	н.д.
фрукты	38	н.д.	н.д.
Животноводческая продукция	52	50	43
В том числе:			
мясопродукты	48	45	31
молокопродукты	57	57	46
яйца	85	80	70
Все продукты питания	48	45	31

* Без Восточных земель (для сопоставимости результата).

Источник: Journal of International Food & Agribusiness Marketing. 1993. V. 5. № 3—4. P.30.

Рассмотрим более подробно структуру III сферы АПК.

Прежде всего, это рыночные институты, через которые сельскохозяйственные производители сбывают свою продукцию.

Незначительные объемы продукции фермеры реализуют потребителям или в розничную торговлю напрямую, через фермерские магазины, городские рынки или же систему “собери сам”. Для успешной прямой реализации ферма должна быть расположена недалеко от потребителей. Прямые продажи продукции потребителям ведут к тому, что в дополнение к своим обычным производственным функциям фермерская семья начинает заниматься еще и торговлей. Это может оказать влияние на производство, потребовать найма дополнительных работников. Позитивные стороны этого способа продажи фермерской продукции очевидны — сокращение числа перевалок продукции и соответственно повышение ее сохранности, экономия на оплате посреднических услуг и специального оборудования для уборки и транспортировки продукции, независимость покупателей и продавцов от посредников и организованных рынков, низкие издержки при несостоявшейся сделке и т.д.

Недостатки этой формы касаются доступа к рынкам и ценообразования. Если крупная ферма, расположенная недалеко от потребительских центров, может и не иметь проблем с поиском покупателя, то для мелкого и удаленного производителя поиск покупателя может стать весьма проблематичным, уже не говоря о возможности создать определенную конкуренцию покупателей.

Ценообразование — еще более серьезная проблема, которая возникает при прямой продаже фермерской продукции. Ценовая информация в сделках такого рода обычно несимметрична, а ее надежность в силу сугубо частного, индивидуального характера сделок, как правило, низка. Так как фермеры гораздо менее активны на рынке, чем городские потребители, от асимметрии в доступе к рыночной информации страдают именно они. В результате прямые продажи не способствуют установлению эффективных цен. Поэтому в развитой рыночной экономике возникают институты, специализирующиеся на реализации фермерского продукта.

Все подобные институты можно подразделить на так называемые организованные рынки и прочих заготовителей. К организованным рынкам относятся институты, которые специально организованы как место встречи продавцов и покупателей. Это прежде всего товарные биржи, оптовые рынки и аукционы.

Зерно и живой скот обычно реализуются на **товарных биржах**. Биржевая торговля требует высокой степени стандартизации продукции, так как на современных биржевых торгах реальный товар уже давно не выставляется, а торговля идет фьючерсными контрактами (см. следующий параграф). Хотя через биржи проходит и незначительная часть общего объема реализуемой продукции (до 10%), но биржевые котировки определяют цену на продукцию, на них ориентируются стороны во всех других сделках.

Другим важнейшим каналом реализации фермерской продукции в развитых странах являются оптовые рынки и аукционы. На них реализуются преимущественно скот, овощи, фрукты, цветы, табак.

Сущность аукциона заключается в соревновании людей с одной стороны рынка за право купить или продать то, что предлагают люди с другой стороны рынка. Различают два основных и три производных типа аукционов. Основными типами являются английский и голландский аукционы.

Английский аукцион — наиболее распространенная и известная форма аукциона. Эта форма в наиболее полной мере соответствует слову “аукцион”, которое восходит к латинскому *auctus*, т.е. “возрастать”. На английском аукционе в борьбе за право покупки покупатель повышают свои цены.

Голландский аукцион построен обратным порядком: аукционист начинает торги с цены, превышающей предполагаемую цену продажи, и принимает понижающиеся ставки покупателей, пока предложения не иссякнут. Голландский аукцион весьма распространен на аграрных рынках, особенно в Канаде и в Европе. В сравнении с английским аукционом голландская процедура протекает быстрее, хотя приводит, как правило, к более низкой цене.

К числу производных форм аукционов относятся двойной аукцион, аукцион одновременного конкурирования и закрытый аукцион.

Процедура **двойного аукциона** характерна для товарной биржи, на которой каждый выступает своим собственным аукционистом, и соответственно на одной

стороне рынка идет понижение цен, а на другой — повышение. На таких аукционах (т.е. на биржах) цены наиболее эффективны.

Аукцион одновременного конкурирования иногда называют японским аукционом, так как он используется на японских рыбных рынках. На этих рынках покупатели подают свои предложения цены почти одновременно по сигналу аукциониста. Предложивший наивысшую цену покупает лот. Такой аукцион проходит настолько быстро, что почти не замечен постороннему наблюдателю. Эффективность его близка к эффективности голландского аукциона.

Закрытый аукцион предполагает подачу закрытых (запечатанных в конвертах) заявок на покупку. Этот тип аукционов почти не используется в агропродовольственной торговле.

Зерно, другие культуры, а во многих странах скот обычно закупаются частными оптовыми посредниками, торговыми и перерабатывающими фирмами. Среди посредников нужно различать агентов и спекулянтов.

Агенты непосредственно не закупают товар, а занимаются лишь сведением продавцов и покупателей. Как правило, они являются представителями переработчиков и крупных заготовительных организаций, специализирующихся на переработке и поставках зерна, скота, фруктов и овощей. Агентами являются **продуктовые брокеры, комиссионеры**.

Кроме того, на этом уровне продовольственной цепочки действует достаточно большое количество **спекулянтов-перекупщиков**. Спекулянт приобретает право собственности на продукт и далее его самостоятельно реализует. Таким образом, спекулянт принимает на себя всю полноту риска.

Часть фермерской продукции контрактируется непосредственно перерабатывающими фирмами.

Остается значительным и удельный вес такого канала реализации сельскохозяйственной продукции, как фермерские кооперативы.

В каждой конкретной стране преобладает тот или иной канал реализации сельскохозяйственной продукции. Скандинавские страны, Дания, Нидерланды считаются кооперативными странами, в Великобритании и США преобладают частные закупочные фирмы. В Испании правительство содействовало развитию общенациональной сети оптовых продуктовых рынков МЕРКАСО, поэтому в этой стране преобладает рыночная система реализации. Япония также имеет высокоразвитую систему оптовых рынков, токийские оптовые рынки являются крупнейшими в мире. Нидерланды известны своей системой аукционов.

Кроме того, национальная правительственная политика поддержки аграрного сектора выражается также в создании специфических государственных или полугосударственных закупочных структур. В Канаде функционирует такая система по закупке зерна. В США с начала 1930-х гг. существует Товарно-кредитная корпорация (ССС), занимающаяся закупками продукции у фермеров в рамках

государственных программ их поддержки (более подробно это будет рассмотрено в гл. 5). Достаточно распространенным явлением в этой области стали так называемые **рыночные советы** (Marketing Boards). Наиболее распространены они были в Великобритании до ее вступления в ЕС, существуют они и в других странах, например в Испании. Рыночные советы создаются правительством для выполнения определенных рыночных операций в интересах сельскохозяйственных производителей и представляют собой контролируемые фермерами организации горизонтального типа с принудительным членством. Рыночные советы создаются по отраслевому признаку.

Следующий уровень продовольственной цепочки — это перерабатывающая промышленность. Сельскохозяйственная продукция все меньше и меньше потребляется населением в ее чистом виде. По мере продвижения к столу потребителя она подвергается существенной переработке: растет доля потребления замороженной продукции, полуфабрикатов, требующих только разогрева в микроволновой печи, и т.д. Отходы переработки сельскохозяйственной продукции также перерабатываются и используются либо в сельском хозяйстве (например, костная мука или обрат в качестве корма для животных), либо в других секторах экономики. Значительная часть аграрной продукции применяется в качестве промышленного сырья, в том числе не только такие традиционные продукты, как хлопок, лен и т.п. В последние годы ведутся разработки по использованию сельскохозяйственного сырья в нетрадиционных сферах, например по использованию рапсового масла в качестве заменителя бензина и дизельного топлива.

Перерабатывающий сектор занимает достаточно высокую долю в национальных экономиках развитых стран. В 1980—1990-е гг. в странах ОЭСР доля пищевой промышленности в среднем составляла около 2,7—3% ВВП, на нее приходилось 2,2—2,5% всех занятых в экономике.

В сфере переработки сельскохозяйственной продукции действуют как очень мелкие предприятия, так и транснациональные гиганты. В ЕС-12 три четверти сектора составляют предприятия с численностью занятых менее 20 чел., среди которых немало кооперативных предприятий, обеспечивающих занятость местным сельским жителям и первичную переработку производимой в регионе продукции. Однако основные объемы продовольствия в мире сегодня производятся на крупных, высокотехнологичных предприятиях. Так, доля десяти крупнейших компаний в общем объеме продукции перерабатывающей промышленности Великобритании и Франции составляет около 30%, в Германии и Испании — 11—12%. По отдельным продуктам (кофе, сахар, растительные масла и т.п.) доля крупнейших фирм в общем объеме производства достигает 70—80%.

Достаточно сказать, что в 500 крупнейших фирмах мира (по рейтингу “Файненшл Таймс”) входит около 15 пищевых компаний; Nestle, Unilever, Pepsico входят в 40 первых фирм мира (для сравнения — крупнейшая российская фирма

“Газпром” впервые вошла в рейтинг в 1997 г. под номером 421). Среди 30 крупнейших мировых пищевых компаний — 15 американских и столько же европейских.

Крупные фирмы вкладывают огромные средства в исследования и разработку новых видов продукции, ее хранение, упаковку и рекламу. На высококонкурентном продовольственном рынке мелкие компании оказываются нежизнеспособными.

Следующий уровень продовольственных цепочек — оптовая и розничная торговля продуктами питания. Остановимся на рассмотрении нескольких относительно новых тенденций, которые наметились в этой сфере в развитых странах. В оптовой сети появились торговые фирмы, которые не специализируются на каком-то отдельном продукте или однородной группе продуктов, но закупают и затем поставляют в розничную сеть весь продовольственный ассортимент. Оптовые посредники не только поставляют продукцию в розничную торговлю, но также перерабатывают, пакует, сортируют ее, а также предоставляют своим клиентам кредиты и рыночную информацию.

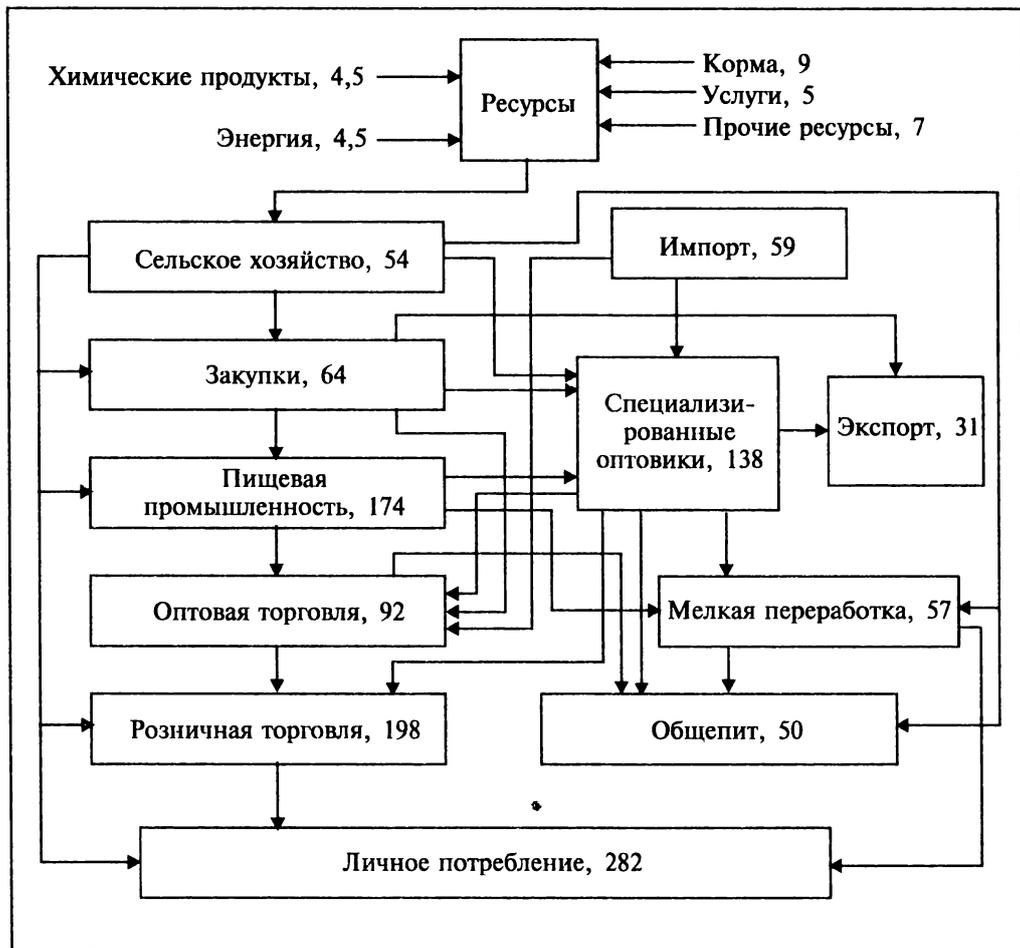
В розничной торговле получает распространение система **розничных цепочек**, т.е. сетей магазинов одной фирмы (обычно не менее 11 магазинов). Первая розничная цепочка возникла в 1859 г. в США (Великая атлантическая и тихоокеанская чайная компания). Сегодня в США через такие цепочки реализуется до 60% продовольствия.

Открытие системы самообслуживания привело к эре **супермаркетов и торговых центров**. В Европе торговая площадь супермаркета составляет 400–2500 кв. м, торгового центра — более 2500 кв. м. В ЕС 60–80% продуктов питания реализуется через эти крупнейшие розничные структуры. При этом нужно признать, что в некоторых странах, например во Франции, под давлением мелких торговцев приняты законы, ограничивающие их развитие. Высокая доля концентрированной и высокоорганизованной торговли характерна именно для продовольственного розничного рынка. Так, если 73% непродовольственных товаров во Франции сегодня реализуется через мелкие и неорганизованные торговые точки, то для продовольствия эта доля составляет только 1/3.

В последние годы местом конечного потребления продуктов питания все больше и больше становятся предприятия общественного питания, растет доля **потребления продовольствия вне дома**. Например, во Франции с 1980 по 1990 г. доля затрат на продукты питания, потребляемые вне дома, в общем объеме расходов на питание выросла с 12,7 до 17,2%; в среднем по ЕС эта доля варьирует от 15 до 25%, в США — достигает 43%. В целом это достаточно децентрализованный сектор, однако развитие **системы скоростных закусовых** (fast food) делает возможным концентрацию и развитие розничных цепочек. Примером такого рода служат широко известные сети закусовых “Макдоналдс”, “Пицца-Хат”, “Бургер Кинг” и др.

В структуре агропромышленного комплекса (в ВВП, в общей численности занятых, в суммарных основных фондах) растет доля I и особенно III сферы и

сокращается доля собственно сельского хозяйства. Растет взаимопроникновение отраслей, их интеграция. Структура типичного для развитой экономики АПК показана на рис. 3.2 на примере западных земель Германии. А в табл. 3.10 показана структура агробизнеса в США в начале 1990-х гг. в долях от ВВП. Нетрудно увидеть, что и в Европе, и в США в III сфере АПК наибольший удельный вес приобретает оптовая и розничная торговля, включая общественное питание.



Источник: Journal of International Food & Agribusiness Marketing. 1993. V.5. № 3–4. P.18.

Рис. 3.2. Структура АПК Германии (1990 г.) (в млрд. немецких марок)

Таблица 3.10. Структура агробизнеса США (1993), % от ВВП

Сектор агробизнеса	%
Восходящий сектор агробизнеса	5,2
Сельское хозяйство	1,4
Нисходящий сектор агробизнеса	9,2
В том числе:	
переработка	2,7
транспортировка	0,6
оптовая и розничная торговля	5,9
Всего	15,8

Источник: Данные Министерства сельского хозяйства США.

Основные понятия параграфа

- Агропромышленный комплекс (АПК)
- Агробизнес
- I сфера АПК, восходящий сектор
- II сфера АПК
- III сфера АПК, нисходящий сектор
- Товарная биржа
- Английский аукцион
- Голландский аукцион
- Двойной аукцион
- Аукцион одновременного конкурирования
- Закрытый аукцион
- Агент
- Спекулянт
- Брокер *
- Комиссионер
- Рыночные советы
- Розничная цепочка
- Супермаркет
- Торговый центр
- Потребление продовольствия вне дома
- Система скоростных закусокных

Вопросы и задачи

1. Развитие АПК ведет к снижению доли сельского хозяйства в конечной цене продуктов питания. Означает ли это, что влияние развития АПК на сельское хозяйство носит негативный характер? Получает ли фермер какие-либо преимущества от развития смежных отраслей? Какие?
2. Каковы позитивные и негативные последствия концентрации производства в I и III сферах АПК?
3. В каком случае доля сельского хозяйства в конечной розничной цене продовольствия будет выше (без учета технологии, глубины переработки сельскохозяйственного сырья, потребительских предпочтений и привычек и т.д.): если в экономике преобладают мелкие фермерские хозяйства и высококонцентрированная перерабатывающая промышленность?
если в экономике преобладают мелкие фермерские хозяйства и мелкие перерабатывающие предприятия?
если в экономике преобладают крупные фермерские хозяйства и мелкие перерабатывающие предприятия?
если в экономике преобладают крупные фермерские хозяйства и высококонцентрированная перерабатывающая промышленность?
4. В каких из названных в п. 3 случаях доля организованной торговли сельскохозяйственными продуктами будет выше?
5. В развитых индустриальных странах количество фермеров сокращается, но их политическое влияние остается достаточно весомым. Опираясь на материал данного параграфа, объясните причины сохранения высокого политического влияния фермеров.

Дополнительная литература

Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику: Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1995.

Goldberg R.F. Agribusiness Coordination. Boston: Harvard Business School, 1968.

§ 3.5

Сельскохозяйственный маркетинг

Понятие маркетинга

Теория сельскохозяйственного маркетинга представляет собой важнейший раздел аграрной экономической теории.

Сельскохозяйственный маркетинг — это доведение сельскохозяйственной продукции до конечного потребителя. Он включает закупку, хранение, транспортировку, переработку и распределение продукции.

Маркетинговый процесс начинается на сельскохозяйственном предприятии. Далее продукт продвигается по продовольственной цепи до тех пор, пока покупатель не приобретет его в супермаркете или в ресторане. Система маркетинга обеспечивает доставку продукта конечному потребителю в нужное время (хранение), в нужное место (транспорт) и в нужной форме (переработка). Все эти функции являются производительными и добавляют продукту стоимость. Картофель на ферме в сентябре еще не является продуктом потребления — таковым он становится, пройдя стадии хранения, сортировки, упаковки и доставки в магазин, например, в апреле. За это время его стоимость может вырасти на 50%.

Как было отмечено выше, в прежние времена почти все эти функции, которые в настоящее время входят в систему маркетинга, были включены в сельскохозяйственное производство. Крестьянин преимущественно сам производил, перерабатывал, хранил и доставлял потребителю

свою продукцию. Специализация производства существенно отделила непосредственного производителя сельскохозяйственной продукции от потребителя и тем самым усложнила их связь.

В то время как продукт движется от фермы к конечному потребителю, в обратном направлении по той же самой продовольственной цепи от потребителя к производителю движется информация в виде цены. Если потребители стали потреблять меньше говядины (например, в связи с эпидемией “коровьего бешенства”), то прежде всего это почувствуют розничные торговцы, предприятия общественного питания, и более низкий спрос заставит их снизить цены на изделия из говядины. Соответственно сократится их прибыль от продажи говядины и мясопродуктов из нее, и они предъявят меньший спрос оптовым торговцам. Те в свою очередь меньше продукции закупают у мясоперерабатывающих предприятий, и оптовая цена на говядину упадет. Заготовители, закупающие крупный рогатый скот на фермах, также будут вынуждены снизить закупочные цены. Для сохранения доходности своих хозяйств фермеры будут вынуждены снизить производство говядины и переключиться, например, на откорм свиней. Если между мясоперерабатывающими предприятиями и фермерами, растящими бычков, существует еще одно звено — крупные откормочные комплексы — фидлоты, то цепочка соответственно удлинится.

Таким образом, процесс возврата информации с рынка конечной продукции в начальный пункт маркетинга — к фермеру становится сложным и долгим. Неверные оценки спроса чреваты высокими потерями для вовлеченного в маркетинг бизнеса. Поэтому первым шагом в процессе маркетинга является оценка спроса.

Эффективность маркетинга

Рынок представляет собой арену, на которой решаются две основные задачи: (1) выполнение чисто технических функций маркетинга, т.е. продвижения продукта от сельскохозяйственного производителя до конечного потребителя, и (2) обмен производителями и покупателями ценовыми сигналами о выгоде продажи товара и затратах на его приобретение. В соответствии с этими двумя задачами оценивается и эффективность маркетинга.

Как и любая эффективность, эффективность маркетинга — это сопоставление затрат и результата в стоимостном выражении. Результат маркетинга обусловлен оценкой покупателем полученного товара, а затраты — издержками по всей цепи продвижения этого товара.

Очевидно, что любое техническое усовершенствование, ведущее к снижению издержек на маркетинг единицы продукта, желательно до тех пор, пока не вызывает сокращения полезности продукта для потребителя, например, ухудшения времени, места или формы получения продукта покупателем. Точно так же и рост издержек

на маркетинг не должен опережать соответствующий прирост полезности продукта для покупателя. Так как полезность продукта для покупателя не поддается количественной оценке, обычно говорят о технической и ценовой эффективности маркетинга.

Техническая эффективность маркетинга отражает уровень затрат на физические функции маркетинга на единицу продукции. Любые изменения в технологии, ведущие к сокращению издержек по всей цепи маркетинга в расчете на единицу продукции, могут быть оценены в стоимостном выражении. Например, механизация процесса упаковки фруктов ведет к снижению расходов на персонал и увеличивает количество обрабатываемых фруктов в единицу времени.

Ценовая эффективность маркетинга показывает, насколько быстро и точно цены реагируют на изменения в покупательском спросе и поступают по рыночным каналам обратно к производителям. Ценовая эффективность определяется степенью развития рыночной инфраструктуры, системы рыночной информации и совершенством рыночной конкуренции.

Так, например, в России в 1994 г. в течение продолжительного времени резко падали закупочные цены на молоко, что привело к серьезному сокращению поголовья молочного стада. К октябрю—ноябрю разразился “масляный” кризис, и этот продукт стал дефицитным. Маслозаводы, столкнувшись с острой нехваткой сырья, начали повышать закупочные цены на молоко — за несколько месяцев они выросли на 40—50%. Но произошло это уже в декабре—январе, и производители не могли адекватно отреагировать на этот сигнал: молочное стадо нельзя увеличить в короткие сроки. Часть внутреннего рынка масла была занята импортным продуктом. Этот пример показывает крайне низкую ценовую эффективность маркетинга, характерную для слаборазвитой рыночной инфраструктуры.

Рынок эффективен, если он конкурентен. “Невидимая рука рынка” только тогда максимизирует общественное благосостояние, когда на рынке присутствует достаточное количество покупателей и продавцов. Абсолютно недостаточное количество в данном контексте — это один продавец или один покупатель, потому что даже два продавца или два покупателя уже могут составить сильную конкуренцию друг другу. В то же время даже 10—20 продавцов и покупателей могут вести себя на рынке неконкурентно, координировать свое поведение. Однако очень большое количество продавцов и покупателей — миллионы фермеров и миллионы покупателей продовольствия — это гарантия конкуренции на рынке. Поэтому в сельскохозяйственном маркетинге вопрос конкуренции всегда относится к промежуточным звеньям — к тем, кто находится между сельским хозяйством и конечными потребителями продовольствия.

Сельскохозяйственный производитель всегда заинтересован в получении максимальной цены за свой продукт. Поэтому перед ним стоит вопрос, кому продать свой продукт. Чем больше агентов действует на рынке сельскохозяйст-

венной продукции и чем выше уровень конкуренции, тем больше информации стекается к фермеру относительно условий сбыта и тем легче ему выбрать более выгодные каналы реализации. В этом смысле определение границ выбора фермером каналов реализации своей продукции — один из первых шагов в определении конкурентного формирования цены на сельскохозяйственную продукцию.

Аналогичная ситуация складывается и на другом конце маркетинговой цепи. Индивидуальный покупатель продовольствия не может повлиять на цену продукта. Но если на рынке присутствует большое количество розничных продавцов (больших и малых магазинов, ларьков, городских рынков и т.д.), то у покупателя имеется большей выбор места покупки. Возможность выбора ведет к снижению цены на рынке продовольствия.

Почему на том и другом конце цепи возникает неконкурентная ситуация, почему ограничен вход на рынок?

Со времен Л.Вальраса известно, что равновесная цена на рынке устанавливается в результате равноправной торговли продавца и покупателя. Но это на совершенном рынке. В реальности в каждой сделке существует хотя бы незначительный монопольный эффект. К.Эрроу установил, что каждого партнера сделки отделяет от возможной альтернативной сделки время и расстояние, т.е. возможность выбора альтернативной сделки не абсолютна. Каждый партнер совершает сделку, имея разную информацию о ней. К.Эрроу утверждает, что тот, у кого больше информации, устанавливает первоначальную цену, а другому партнеру предоставляется право согласиться или не согласиться на эту цену. В таких условиях рыночная информация выступает как значимая рыночная сила. Вполне очевидно, что на агропродовольственном рынке информационная асимметрия действует не в пользу мелких сельскохозяйственных производителей и покупателей продовольственных товаров.

В условиях высококонкурентных рынков рыночная информация доступна всем агентам рынка, и цена устанавливается на эффективном уровне. Такая цена показывает покупателю, каковы издержки производства продукта, который он хочет потребить, а продавцу — сколько покупатель готов заплатить за произведенный им продукт. В результате общественные ресурсы распределяются в экономике эффективно, т.е. расходуются на производство того, что затребовано конечными покупателями. Однако такая цена устанавливается исключительно эндогенно, т.е. внутри экономической системы. В действительности возможно воздействие внешних, экзогенных факторов, которые могут нарушать подобное равновесие.

В аграрном производстве таких внешних факторов очень много. Так, применение пестицидов увеличивает объемы и повышает эффективность производства, однако избыток химических средств вредит здоровью потребителей. Неправильная агротехника ведет к эрозии и разрушению земель. Расход воды на ирригацию снижает потребление воды в других сферах. В результате возникает необходимость государственного вмешательства в установление рационального распределения ресурсов в обществе.

Подходы к изучению маркетинга

Маркетинг можно изучать в нескольких аспектах: можно рассмотреть функции маркетинга, его институциональные характеристики, а можно исследовать структуру рынков.

Остановимся на **функциональном аспекте маркетинга**, т.е. на тех видах деятельности, которые осуществляются на пути продвижения продукции от фермы к конечному потребителю.

Обычно выделяют следующие *функции маркетинга*:

- обмен — купля-продажа;
- физическая обработка — переработка, хранение, транспортировка;
- содействие продвижению товара — стандартизация, финансирование, страхование риска, информация.

Функция обмена выполняется по всей цепи маркетинга. Функция продажи включает также упаковку, прикрепление товарного ярлыка (labeling), рекламу, продвижение на рынок. Функция покупки предполагает концентрацию поставляемой продукции в определенном месте и подготовку ее к отправке.

Функции физической трансформации добавляют к изначальной полезности продукта новую форму, время и место потребления.

Стандартизация предполагает установление категорий и критериев качества продукции. Это дает покупателям возможность точно знать, что именно они покупают, без дополнительного личного контроля продукта. Стандартизация чрезвычайно упрощает заключение сделок, так как покупателю не приходится каждый раз проверять товар при его покупке или запрашивать его описание. Стандарты делают возможной биржевую торговлю, в частности фьючерсную. Стандарты обычно устанавливаются и контролируются специальными государственными органами. Они действуют на всех стадиях производства, переработки, хранения, транспортировки и реализации агропродовольственной продукции.

Маркетинг невозможен без кредита, так как моменты покупки продукта и его дальнейшей продажи, как правило, не совпадают. Кредит может предоставляться в денежной форме или в виде отгрузки товара покупателю с отсрочкой платежа. Такой формой коммерческого кредита является весьма распространенная в России в годы реформ передача товара на реализацию, на комиссию.

Владелец продукта несет весь риск, связанный с его физической сохранностью или с изменением рыночной конъюнктуры. Агропродовольственные товары в значительной мере являются скоропортящимися продуктами, риск их физической порчи очень велик. Поэтому существенной функцией сельскохозяйственного маркетинга является система страхования. Механизм страхования от ценовых колебаний представлен главным образом фьючерсной и опционной торговлей и хеджированием, которые мы рассмотрим ниже.

Система ценовой информации включает сбор, обработку и распространение рыночной информации. Обычно такие системы бывают государственными (бесплатными для пользователей) и коммерческими, предоставляющими свою информацию на платной основе.

Изучение **институционального аспекта маркетинга** предполагает рассмотрение институтов, осуществляющих продвижение продукции от поля до потребителя. Мы достаточно полно рассмотрели их в предыдущем параграфе в связи с анализом структуры III сферы АПК. Здесь только сгруппируем их по типу деятельности: 1) торговые посредники (оптовые и розничные торговцы); 2) посредники-агенты (брокеры и комиссионеры); 3) посредники-спекулянты; 4) организации, содействующие маркетингу (торговые ассоциации, информационные агентства и т.д.); 5) переработчики продукции.

Анализ структуры рынка включает изучение рыночной конкуренции, исследование количества и природы участников рынка, а также барьеров на входе и выходе с рынка. Для анализа структуры рынка и его конкурентности обычно используют **метод рыночных, или продовольственных, цепочек**. Рыночная цепочка представляет собой схему продвижения продукта от производителя (фермера) до конечного потребителя. Очевидно, что то звено цепочки, на котором присутствует малое количество покупателей и (или) продавцов, вызывает подозрение в неконкурентности, и, наоборот, присутствие большого числа покупателей и продавцов по всей длине цепочки создает предпосылки для формирования совершенной конкуренции.

Построение продовольственной цепочки позволяет получить представление о структуре связей всех участников маркетинга. Продовольственная цепочка в наиболее общем виде показана на рис. 3.3.

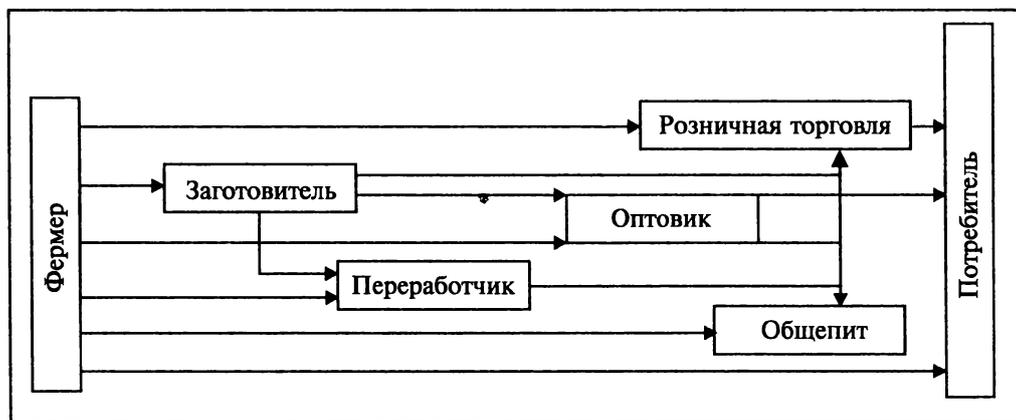


Рис. 3.3. Пример обобщенной продовольственной цепочки

Оценка абсолютных объемов и доли продукции, проходящей по каждой из связей в представленной цепочке, и определяет структуру маркетинга, т.е. показывает, какое количество продукта реализовал фермер, сколько продукта ушло непосредственно потребителю, каково количество посредников-заготовителей и какую долю фермерской продукции они закупили, сколько переработчиков участвовало в процессе переработки этой продукции и какую долю продукции они переработали, насколько разветвлена оптовая и розничная торговая сеть, и т.д.

Рыночная маржа

В примитивных экономических системах производитель сельскохозяйственной продукции (крестьянин) напрямую продает свой продукт потребителю и получает розничную цену. Но, как мы уже знаем, в развитых экономиках сельскохозяйственный производитель (фермер) получает значительно меньше половины розничной цены. Это происходит из-за огромных и постоянно растущих издержек на транспортировку, хранение, переработку и продажу продукции.

Разница между ценой, которую получает фермер, и ценой, которую платит потребитель за конечный продукт, составляет **маркетинговые издержки**, или **рыночную маржу**. Спрос, предъявляемый потребителем на продукт питания, называется **первичным спросом**, а спрос на соответствующий сельскохозяйственный продукт — **производным спросом**, т.е. производным от собственно потребительского спроса.

Люди, далекие от экономики, обычно твердо убеждены, что цена на продовольствие определяется на ферме. Далее просто приплюсовываются затраты на переработку и транспортировку, торговые наценки и т.д. В краткосрочном аспекте это, возможно, и так. Например, заготовитель свиней на фермах может заметить сокращение предложения и в ответ на это повысить закупочные цены. В то же время торговля будет продолжать продавать запасы свинины по старым ценам.

В долгосрочном аспекте цена определяется потребительским спросом. Спрос, как известно, зависит от желаний и предпочтений покупателей, их доходов, розничных цен и предложения других продуктов, а также от ряда других факторов. Цена на продукт питания складывается на розничном рынке, где покупателем выступает конечный потребитель. Закупочная же цена для фермера в долгосрочном аспекте складывается как розничная цена за вычетом рыночной маржи.

На рис. 3.4 вертикальный отрезок AB представляет собой рыночную маржу — разницу между розничной ценой P_r и закупочной ценой P_f при заданном объеме производства Q .

На рис. 3.4 для любого значения Q величина рыночной маржи будет одинакова, так как кривые первичного и производного спроса параллельны. Это означает, что издержки на маркетинг постоянны вне зависимости от объема реализуемой продукции, т.е. предложение маркетинговых услуг абсолютно эластично. Однако

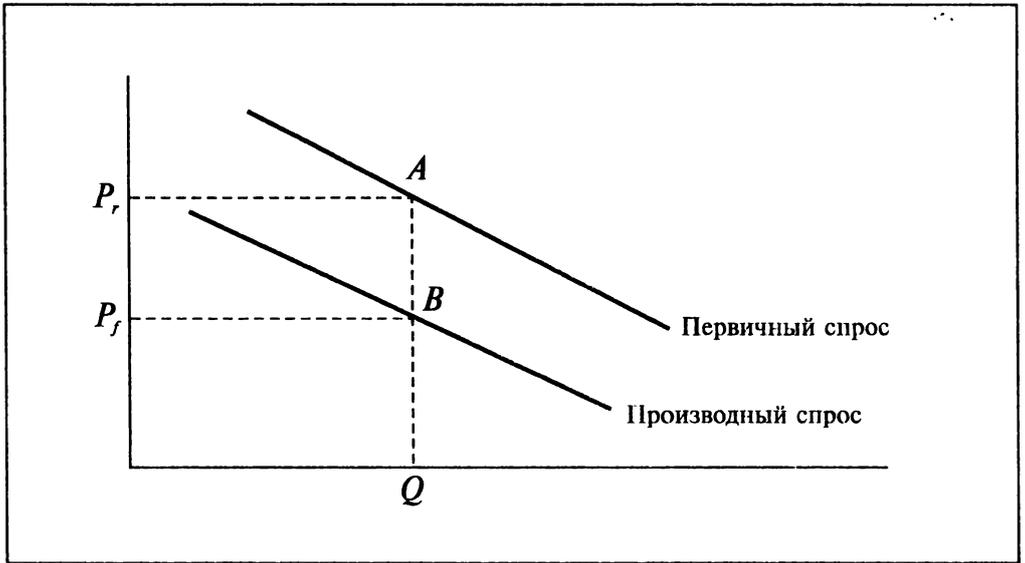


Рис. 3.4. Соотношение розничной и закупочной цен. Эластичное предложение маркетинговых услуг

возможны рыночные ситуации, когда эти кривые не параллельны. На рис. 3.5 показаны две другие возможности.

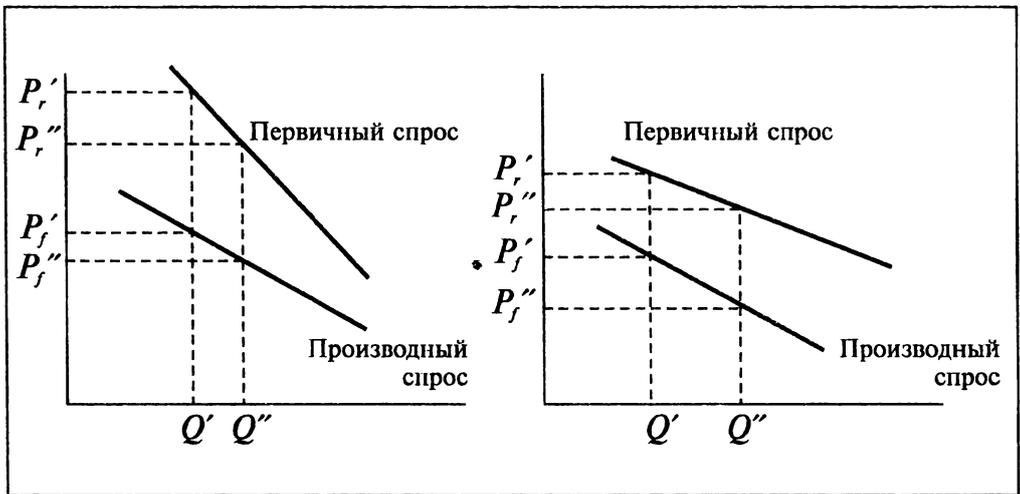


Рис. 3.5. Соотношение розничной и закупочной цен. Неэластичное предложение маркетинговых услуг

На левом графике рис. 3.5 показан случай, когда рыночная маржа уменьшается с ростом объема реализуемой продукции. В долгосрочном аспекте это возможно под воздействием внешних факторов. Например, совершенствование транспортных технологий ведет к снижению удельных издержек. В краткосрочном аспекте такой эффект часто возникает в результате расширения используемых мощностей. Так, многие пищевые предприятия являются сезонными, и часть их мощностей не используется в течение всего года, но включается в суммарные издержки. На правом графике показан случай, при котором с ростом объема реализуемой продукции рыночная маржа возрастает.

Практические исследования показывают, что в большинстве случаев рыночная маржа может представлять собой либо абсолютную величину, либо процент от розничной цены.

Рассчитаем эластичность первичного и производного спроса для случая, показанного на рис. 3.4. Эластичность производного спроса, т.е. спроса на уровне сельского хозяйства равна:

$$E_r = \frac{\partial Q}{\partial P} \cdot \frac{P_r}{Q}.$$

Эластичность спроса на уровне потребителя (или первичного спроса) равна:

$$E_r = \frac{\partial Q}{\partial P} \cdot \frac{P_r}{Q}.$$

Нетрудно показать, что при $P_r = P_f + \pi$ соотношение коэффициентов эластичности E_r и E_r будет равно соотношению розничной и закупочной цен:

$$\frac{E_r}{E_r} = \frac{P_r}{P_f}.$$

Так как в рыночной экономике розничная цена всегда выше закупочной, то их соотношение всегда больше единицы. Отсюда следует, что эластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию всегда ниже, чем эластичность спроса на продукты питания, и чем выше уровень издержек по доведению сельскохозяйственного сырья до конечного потребителя (рыночная маржа), тем ниже эластичность спроса на продукцию сельского хозяйства по сравнению с эластичностью спроса на продукты питания.

Если же закупочная цена равна определенному проценту от розничной цены (один из возможных вариантов левого графика на рис. 3.5), т.е. $P_r = kP_f$, то:

$$E_r = \frac{\partial Q}{k\partial P} \cdot \frac{kP_f}{Q} = E_r.$$

Иными словами, в этом случае на обоих уровнях маркетинга эластичность спроса будет одинаковой.

В табл. 3.11 показаны соотношения коэффициентов эластичности спроса на уровне сельского хозяйства и розничной торговли на некоторые продукты в США.

Таблица 3.11. Эластичность первичного и производного спроса на некоторые продукты питания в США

Продукты	Эластичность спроса	
	первичного	производного
Говядина	-0,644	-0,416
Куры	-0,777	-0,602
Яйца	-0,318	-0,225
Молоко	-0,346	-0,323
Яблоки	-0,720	-0,676
Пшеничная мука	-0,300	-0,244

Источник: George P.S., King G.A. Consumer Demand for Food commodities in the USA with projection for 1980. Giannini Foundation Monograph 26, California Agricultural Experiment Station, 1971.

Предложение сельскохозяйственной продукции — это **первичное предложение**, так как все остальное производство базируется на том сырье, которое произведено на фермах. **Производным предложением** является предложение на всех других уровнях маркетинга.

Таким образом, на уровне сельского хозяйства закупочная цена определяется первичным предложением и производным спросом, а розничная цена — производным предложением и первичным спросом (рис. 3.6).

Как и на предыдущих рисунках, вертикальный отрезок *AB* на рис. 3.6 отражает рыночную маржу.

Фьючерсный рынок и хеджирование

Для понимания современного механизма формирования рыночной цены на сельскохозяйственные товары необходимо рассмотреть фьючерсные рынки, которые возникли в США в середине XIX в. в результате развития товарных бирж. Сегодня фьючерсные рынки играют ключевую роль в формировании цен на основные сельскохозяйственные товары. Примерами таких рынков являются Чикагская товарная биржа, Миннеаполисская зерновая биржа, Лондонская товарная биржа и некоторые другие.

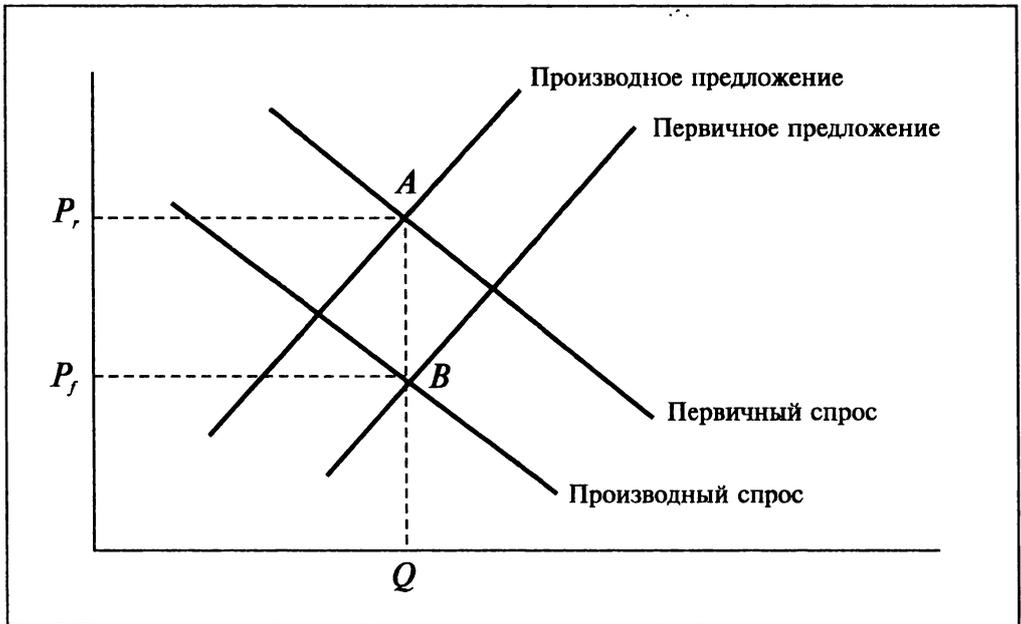


Рис. 3.6. Рыночное определение розничной цены P_r и закупочной цены P_f

Фьючерсный рынок — это рынок, на котором торгуют фьючерсными контрактами.

Фьючерсный контракт представляет собой документ, в котором оговаривается будущая поставка товара определенного качества в определенные место и время. Все условия и параметры контракта определяются биржей и носят стандартный характер. Контракты покупаются и продаются как обычные физические товары. Обычно контракт датируется месяцем истечения его срока, т.е. временем поставки физического товара. Например, срок выполнения февральского контракта на поставку крупного рогатого скота — 20 февраля. Торговля контрактами начинается, как правило, за год до истечения его срока. Торги на февральские контракты будущего года открываются в январе предыдущего.

Фьючерсный контракт по своему содержанию напоминает другой рыночный контракт — форвардный. На практике непосвященные люди часто их путают. **Форвардный контракт** заключается между продавцом и покупателем на продажу (покупку) товара на определенную будущую дату по согласованной в момент заключения сделки цене — цене исполнения контракта. По наступлении срока поставки владелец товара должен поставить товар, а покупатель — оплатить его по оговоренной цене. Цена, таким образом, формируется непосредственно в

момент торга между покупателем и продавцом¹. Форвардные контракты исполняются и во внебиржевом обороте.

В отличие от форвардного фьючерсный контракт покупается и продается на бирже по установленным правилам. Условия контракта в биржевой торговле стандартизованы по количеству и качеству подлежащего поставке товара, срокам и месту его поставки. Например, на Чикагской товарной бирже фьючерсный контракт на скот подразумевает поставку лота в 40 тыс. фунтов живого веса крупного рогатого скота, причем каждый бычок должен весить от 1050 до 1150 фунтов при выходе мяса 61% (это около 35–40 голов скота). Скот должен быть поставлен в Омагу, Небраску или другое определенное место.

Каждая биржа имеет свои стандарты. Цена устанавливается в расчете на этот контрактный стандарт. Кроме того, устанавливаются также скидки и надбавки по отношению к базовому стандарту (например, при превышении упитанности скота сверх установленного стандарта).

В отличие от внебиржевого оборота торговля фьючерсными контрактами носит обезличенный характер: продавец и покупатель товара не вступают в личный контакт. Отсутствует необходимость оценки риска невыполнения контракта. Эти функции берет на себя клиринговая палата — подразделение биржи, в обязанности которого входят учет заключенных сделок, денежные расчеты и обеспечение гарантий по исполнению контрактов. После регистрации сделки клиринговая палата как бы “размыкает” стороны — выступает в роли продавца для каждого покупателя фьючерсного контракта и в роли покупателя для продавца.

Клиринговая палата гарантирует исполнение контракта через обязательные денежные депозиты, вносимые в клиринговый дом покупателем и продавцом.

Рассмотренные особенности фьючерсного контракта обуславливают концентрацию торговой активности на ограниченном количестве контрактов, резкий рост объемов торговли, увеличение ликвидности, т.е. возможности купить и продать контракты практически в любой момент торговой сессии по складывающейся на этот момент рыночной цене контракта, и, как следствие, незначительную разницу между ценами предложения и спроса.

Фермеры и покупатели фермерской продукции обычно действуют на фьючерсном рынке через брокеров, которые представляют на рынке интересы продавцов и покупателей.

Про покупателя контрактов говорят, что у него **открыта длинная позиция**, или что он **стоит в продажу**, про продавца контрактов — что у него **открыта короткая позиция**, или **позиция на покупку**. Вследствие обезличенной продажи контрактов на бирже каждый участник торгов в любой момент знает лишь общее число своих открытых позиций по данному фьючерсному контракту и не ведет

¹ Существуют и другие, более сложные формы форвардных контрактов, которые мы здесь не рассматриваем.

учет контрагентов. При наступлении момента исполнения контракта клиринговая палата сводит вместе покупателей и продавцов, у которых на этот момент остались открытые позиции.

Фьючерсный рынок определяет цену товара на всем рынке этого товара. Эта цена очень подвижна и подвержена воздействию внешней информации. В информационных биржевых бюллетенях и других информационных изданиях ежедневно сообщаются данные о начальной, высшей, низшей цене и цене закрытия (т.е. о цене на момент закрытия рынка) по каждому контракту, а также о цене закрытия предыдущего биржевого дня.

Один из основных инструментов фьючерсных рынков — **хеджирование**. Происходит данное слово от английского hedge — ограда.

Выше уже обсуждался вопрос о неустойчивости цен на сельскохозяйственные продукты. Из-за частых и резких колебаний цен фермеры и покупатели их продукции сталкиваются со значительными рисками.

Хеджирование является формой страхования от рисков изменения будущих цен с помощью фьючерсных контрактов.

Предположим, что фермер, занимающийся откормом скота, в октябре решает поставить на откорм бычков, с тем чтобы реализовать их в июне следующего года. Он рассчитывает предполагаемую цену в июне. Допустим, для того чтобы цена покрывала издержки и приносила нормальную прибыль на вложенный капитал, она должна составлять 50 долл. за 1 ц. Однако существует вероятность (риск) того, что к моменту, когда бычки будут готовы к продаже, цена на них упадет ниже 50 долл. В этом случае фермер использует механизм фьючерсного рынка. Он открывает короткую позицию, т.е. продает июньские фьючерсные контракты на своих бычков. Это означает, что в июне (как правило, до 10 июня) он должен поставить своих бычков в Омаху или выкупить свои контракты назад в любое время до срока истечения контракта (до 20-го числа месяца истечения контракта). Если в июне цена оказывается 45 долл. за 1 ц, то фермер открывает длинную позицию по июньским фьючерсам, т.е. покупает свои контракты, а бычков реализует на местном или другом товарном рынке.

При этом на каждом центнере проданного скота фермер теряет 5 долл., но выигрывает те же 5 долл. на фьючерсном рынке. Это так называемый **совершенный хедж** (табл. 3.12).

Таблица 3.12. Пример совершенного хеджа при продаже скота

	Рынок физического товара	Фьючерсный рынок
Октябрь	Желаемая цена на июнь — 50 долл. за 1 ц живого веса	Короткая позиция — 50 долл. за 1 ц живого веса

	<i>Рынок физического товара</i>	<i>Фьючерсный рынок</i>
Июнь	Цена продажи — 45 долл. за 1 ц живого веса	Длинная позиция — 45 долл. за 1 ц живого веса
Прибыль/убыток	–5 долл. за 1 ц	+5 долл. за 1 ц

Мы рассмотрели упрощенный пример хеджирования. В данной схеме мы исходим из того, что цены фьючерсного и товарного рынка следуют друг за другом. В действительности их движение определяется не полностью совпадающими факторами, и в июне цены на фьючерсном и на товарном рынках могут быть несколько отличными. Например, если цена на фьючерсном рынке будет 46 долл. за 1 ц, то фермер не будет полностью гарантирован от потерь, так как в этом случае он потеряет на каждом центнере 1 долл. Если на фьючерсном рынке установится цена в 44 долл., то фермер получит даже более высокую прибыль, чем ожидал.

Другой фактор, влияющий на степень хеджирования, это так называемый **базис**, т.е. разница между ценой местного рынка и ценой фьючерсного рынка, которая определяется спросом и предложением на местном рынке, а также затратами на доставку и хранение продукта. Если фьючерсная цена на скот составляет 50 долл. за 1 ц, а базис равен 2,75 долл. за 1 ц, то цена местного товарного рынка будет равняться 47,25 долл. за 1 ц. Если базис остается постоянным, при прочих равных условиях фермер будет иметь совершенный хедж. Однако если, как в предыдущем примере, базис будет увеличиваться, то потери фермера не будут полностью компенсированы хеджированием. Соответственно, если базис уменьшается, фермер получит прибыль более высокую по сравнению с ожидаемой.

При принятии решения о хеджировании фермер должен не только определить будущую цену на продукт, которая позволит покрыть издержки и принесет нормальный процент на капитал, но также правильно оценить выход продукции. Погодные условия, эпизоотии и прочие причины делают точный прогноз объемов производства крайне сложным. В результате фермер может открыть короткую позицию на фьючерсном рынке на больший объем продукции, чем он реально произведет к сроку истечения контрактов. Тогда говорят о «сверххеджировании» — фермер несет убытки, так как он выпустил контракты сверх произведенной продукции. Если полученный урожай оказывается больше спрогнозированного, цены на товарном рынке падают, а о фермере, который несет убытки, говорят, что он «недохеджировался».

Таким образом, хотя совершенный хедж — явление весьма редкое, описанный порядок хеджирования позволяет смягчить потери сельскохозяйственного

производителя от снижения цен на продукцию. Следует также отметить, что фермеры обычно хеджируют только часть своей продукции на случай, если цены на продукцию вырастут.

Фермер обычно не поставляет свой скот в Омаху (место поставки товара в нашем примере), так как продаваемый скот не всегда отвечает требованиям контракта. Поэтому, ориентируясь на цены фьючерсного рынка, фермеры часто продают свой продукт на местном товарном рынке. Бывает, что после продажи скота на местном рынке для выполнения поставки по фьючерсному контракту в Омахе покупается другой скот, соответствующий стандартам. Реально только около 1% фермеров используют фьючерсный рынок в качестве канала реализации продукции.

В отличие от фермеров, которые, используя вышеописанную схему, страхуют себя от риска падения цен, покупатели, переработчики и экспортеры сельскохозяйственной продукции используют механизм хеджирования для страхования от риска роста цен.

Таким образом, на фьючерсном рынке постоянно присутствуют агенты, продающие и покупающие контракты, а также спекулянты, играющие на росте и падении цен на контракты. Возможность спекуляции делает фьючерсный рынок высоколиквидным. Покупатели и продавцы контрактов в любой момент могут купить и продать фьючерсы, рынок остается очень конкурентным, а издержки на сделки с контрактами становятся незначительными. Механизм фьючерсного рынка позволяет фермерам и покупателям их продукции через хеджирование переложить тяжесть рыночных рисков на спекулянтов, которые, таким образом, выполняют весьма важную социальную функцию.

В силу особенностей вышеописанного механизма действия фьючерсного рынка на таком рынке может продаваться далеко не каждый сельскохозяйственный товар. Основными продуктами на фьючерсном рынке являются пшеница, кукуруза, соя, растительное масло, свинина, крупный рогатый скот. В результате многократных спекуляций на фьючерсных рынках по большинству продуктов общий объем продукции, проданной на рынке, в 10–15 раз превышает объем реального производства и продаж.

Децентрализованные рынки

За исключением отдельных специфических видов сельскохозяйственной продукции, большинство сельскохозяйственных продуктов не сконцентрировано на определенной, жестко ограниченной территории. Поэтому сельскохозяйственные производители часто продают свою продукцию на местном рынке, экономя на транспортных и прочих сопутствующих издержках.

В условиях совершенной конкуренции производитель получает информацию о ценах на всех возможных рынках своего продукта. При этом цену на свою

продукцию он определяет как цену на конкретном рынке за вычетом издержек по доставке товара на этот рынок. Исходя из этого, можно построить **ИЗОЦЕНОВЫЕ КОНТУРЫ** (рис. 3.7).

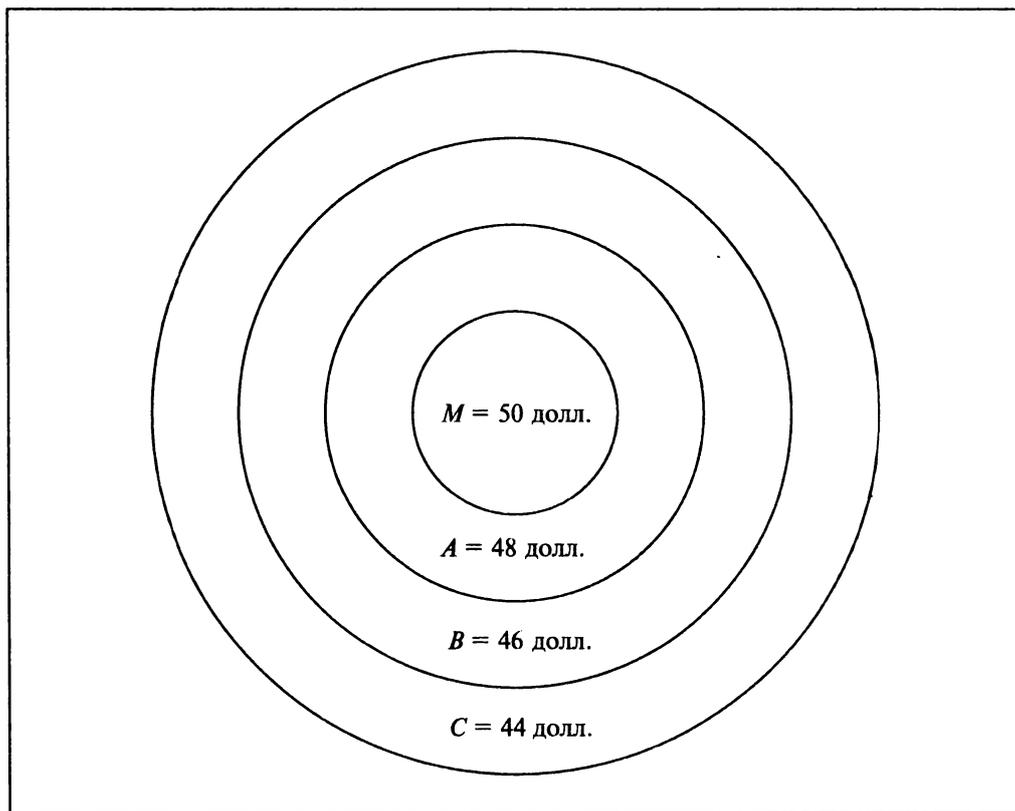


Рис. 3.7. Изоценовые контуры

Допустим, на центральном рынке (M) цена на живых свиней установилась в 50 долл. за 1 ц. Тогда цена в любом другом месте производства будет равна цене в M минус стоимость доставки в точку M . В местности A цена составит 48 долл., в местности B — 46 долл., а в местности C — 44 долл. за 1 ц.

Данное соотношение справедливо при условии, что все рынки доступны производителю и информация о них свободно курсирует в обществе. Однако на практике всегда существуют временные лаги в изменении цен. Пусть в точке M цена по-прежнему равна 50 долл. за 1 ц, но в точке A она опустилась до 47 долл. При этом, как показано на рис. 3.7, стоимость транспортировки из M в A равна

2 долл. Очевидно, что производитель свиней в местности *A* продаст их на рынке в *M*, получив дополнительную прибыль в 1 долл. за 1 ц. Очевидно также, что, когда фермеры начнут перемещаться с рынка *A* на рынок *M*, цены снова выравняются. Механизм выравнивания цен на различных (территориально рассредоточенных) рынках носит название **арбитража**.

В реальной жизни полного выравнивания цен может не происходить. Как правило, ему препятствуют следующие факторы:

гетерогенность продукта. Так, апельсины из Калифорнии и Флориды отличаются по своим вкусовым качествам и не всегда полностью взаимозаменяемы;

неполная информация о наличных рынках;

временной лаг (время, необходимое для адаптации рынка к изменившимся условиям). Например, расширение или сокращение объемов продаж или покупок агентами сельскохозяйственного рынка вследствие изменения транспортных тарифов требует определенного времени;

распространенность долгосрочных контрактов (в рамках вертикальной интеграции);

наличие неэкономических торговых барьеров (региональных или национальных), например, санитарных норм, требований к транспортировке и т.д.

Основные понятия параграфа

- Сельскохозяйственный маркетинг
- Техническая эффективность маркетинга
- Ценовая эффективность маркетинга
- Функциональный аспект маркетинга
- Институциональный аспект маркетинга
- Анализ структуры рынка
- Метод рыночных (продовольственных) цепочек
- Маркетинговые издержки (рыночная маржа)
- Первичный спрос
- Производный спрос
- Первичное предложение
- Производное предложение
- Фьючерсный рынок
- Фьючерсный контракт
- Форвардный контракт
- Открытая длинная позиция

- Стоять в продажу
- Открытая короткая позиция
- Позиция на покупку
- Хеджирование
- Совершенный хедж
- Базис
- Изоценовые контуры
- Арбитраж

Вопросы и задачи

1. Политики нередко используют снижение доли сельскохозяйственных производителей в розничной цене в качестве аргумента, подтверждающего падение доходов сельскохозяйственных производителей. Всегда ли это так? При каких условиях это справедливо?
2. Укажите, какие из нижеперечисленных мер при прочих равных условиях ведут к росту ценовой эффективности маркетинга:
внедрение более эффективного погрузочно-разгрузочного оборудования;
внедрение электронной системы рыночной информации;
организация биржевой торговли;
повышение скорости доставки грузов в результате внедрения электронной диспетчерской службы движения;
повышение сохранности товаров благодаря внедрению прогрессивной технологии хранения;
ограничение монополии перерабатывающего предприятия.
3. Для каких продуктов характерны самые длинные и самые короткие продовольственные цепочки? Почему?
4. Закон Энгеля распространяется на продукты питания. Увеличивается или уменьшается воздействие этого закона на сельскохозяйственное производство по мере развития агробизнеса? Почему?
5. 1 октября элеватор купил у фермера зерно по цене 3,50 долл. за бушель (35 куб. дм) и продал майский фьючерсный зерновой контракт за 3,55 долл. В конце месяца элеватор продал зерно на центральном рынке по цене 3,35 долл. за бушель. Какова в этот момент должна быть цена майского фьючерсного контракта, чтобы элеватор получил совершенный хедж?
6. В августе фермер продал свое зерно на местном рынке по цене 5,55 долл. за бушель. Августовский фьючерс на зерно в этот момент стоил 5,80 долл. за

бушель. Каков был базис в этот момент? Если в марте фермер открывал короткую позицию на августовский фьючерс по 6,50 долл. за бушель, то выиграл или проиграл он на фьючерсном рынке? Выиграл бы он, если бы августовский фьючерс в августе стоил 6,40 долл. или 6,60 долл.?

7. Назовите условия существования фьючерсного рынка. Почему фьючерсный рынок определяет цену на продукт на всех рынках?
8. Возможен ли арбитраж между региональными рынками, если введены ограничения на перемещение товаров между регионами? Как такие ограничения повлияют на цены на этих рынках?
9. Цена транспортировки пшеницы в места потребления обычно ниже цены транспортировки муки из зон зернового производства. Предполагая, что в местах производства и потребления издержки на помол одинаковы, определите, где будут располагаться мукомольные предприятия — в зонах производства пшеницы или потребления муки? Как воздействует на рынок иное расположение мукомольных предприятий?

Дополнительная литература

Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику: Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1995.

Балабушкин А.Н. Опционы и фьючерсы. М.: Вега, 1996.

Hammond J.W., Dahl D.C. Market and Price Analysis: the Agricultural industries. New York: McGraw Hill Book Company, 1977.

§ 3.6

Сельскохозяйственный кредит

Сельскохозяйственное производство обладает целым рядом особенностей, которые, в свою очередь, обуславливают специфику сельскохозяйственного кредита. В результате в аграрном секторе формируется особая кредитная система, отличающаяся от кредитных систем в других секторах экономики.

Кредитная кооперация

В патриархальные времена крестьянское хозяйство было преимущественно натуральным и не нуждалось в деньгах вообще. С приходом товарно-денежных отношений в деревню крестьяне стали испытывать острую нужду в финансовых средствах. Но удовлетворить эту потребность путем обращения в обычные финансовые институты, сформировавшиеся к тому времени, крестьяне по большей части не могли. Банки не хотели рисковать, ссужая деньги мелким, удаленным друг от друга, занятым весьма рискованным производством хозяйствам, к тому же не ведущим стандартного хозяйственного учета и не обладающим достаточным залоговым имуществом.

Таким образом, крестьяне изначально были вынуждены искать заемные средства в своей деревне, прежде всего у зажиточных соседей, имеющих свободные капиталы. Однако очевидно, что, во-первых, деревенские ростовщики не обладали сколько-нибудь значительными капиталами и, во-вторых, они не были связаны с организованными городскими финансовыми

рынками. Таким образом, в деревне формировался специфический местный рынок капитала, практически не связанный с национальным, не подчиняющийся его законам. Вследствие этого процентные ставки были весьма высоки, нередко они превышали ставку соседнего городского кредита в 5–10 раз.

Такое положение привлекало внимание государственных и общественных деятелей Европы уже в начале XIX в., однако все попытки решения проблемы оказывались безрезультатными. Необходим был такой кредитный институт, который находился бы в непосредственной близости от крестьянина, мог постоянно наблюдать за его деятельностью, был бы дешев и строил бы свои кредитные операции не на имущественном, а на каком-то ином обеспечении. Таким механизмом стал механизм кредитной кооперации.

В середине прошлого столетия уже упоминавшийся немецкий сельский староста Ф. Райффайзен для помощи мелким производителям начал создавать общества кооперативного типа. Вначале эти кооперативы носили преимущественно благотворительный характер, но в дальнейшем начали ориентироваться на принцип самопомощи. В 1862 г. в маленьком городке Анхаузен Ф. Райффайзен организовал кредитный кооператив классического типа¹. Опыт оказался настолько успешным, что в считанные годы распространился по всей Европе, включая Россию. После первой мировой войны на него обратили внимание и в США.

Что же представляет собой классический **кредитный кооператив**? Это — объединение крестьянских хозяйств для совместного кредитования. Городским банкам было значительно легче вести дела с таким коллективным заемщиком, поскольку накладные расходы на установление платежеспособности и на взимание долга резко снижались. Важным условием эффективного функционирования кредитного кооператива была круговая порука его членов, т.е. неограниченная ответственность каждого члена кооператива по коллективным долгам. Если имущественное обеспечение одного крестьянского хозяйства не представляло коммерческого интереса для финансовых институтов, то коллективное обеспечение кредита выглядело уже довольно внушительно в глазах кредитора.

Другим принципом кооператива Райффайзена был исключительно производственный характер кредитования и отказ от выдачи потребительских кредитов. Однако с течением времени этот принцип утратил жесткость, поскольку, будучи в конечном итоге формой оплаты труда, потребительские расходы крестьянской семьи могут рассматриваться в качестве производственных издержек.

Круговая порука и эффективный контроль за производственным использованием займов возможны только при условии, что кооператив действует на ограни-

¹ Почти одновременно, в 1850 г., другой немецкий общественный деятель, Г. Шульце-Делич, организовал кредитный кооператив для ремесленников и мелких торговцев в городах. Кооперативы Райффайзена и Шульце-Делича положили начало современной системе кредитных союзов, широко распространенных в мире. Так, Национальная ассоциация кредитных союзов США долгие годы носила название Дома Райффайзена.

ченной территории и кредитует только своих членов. Эти ограничения носят противоречивый характер, так как расширение деятельности кооператива и увеличение количества членов способствуют удешевлению кредита.

Стремясь к удешевлению кредита, райффайзеновские кооперативы не платили за исполнение обязанностей управления в кооперативе. Мелкие кооперативы не требуют сложной работы персонала, и первоначально функция управления была своего рода почетной обязанностью.

Таким образом, можно сформулировать пять основных **райффайзеновских кооперативных принципов**:

- взаимная неограниченная (солидарная субсидиарная) ответственность членов по обязательствам кооператива;
- производственное назначение выдаваемых ссуд;
- обслуживание только членов кооператива;
- территориальное ограничение на деятельность кооператива;
- почетный и безвозмездный характер функции управления кооперативом.

Система кредитной кооперации сохранилась и доныне, хотя и претерпела значительную модификацию. В Германии на долю райффайзеновских банков (группа ДГ Банк, в переводе с немецкого — немецкий кооперативный банк) приходится до 40% всех банковских кредитов сельскому хозяйству. В Нидерландах действует известная система Рабобанка (в переводе с голландского — райффайзеновский крестьянский банк), обеспечивающая до 70% банковских кредитов сельскому хозяйству. Кредитные кооперативы Португалии, Швеции и Испании предоставляют 30–60% всех кредитов аграрному сектору этих стран. В Бельгии и Люксембурге на банк райффайзеновского типа — CERA (в переводе с французского — центральный райффайзеновский сельскохозяйственный) приходится также основная часть кредитов сельскому хозяйству.

В аграрном секторе других стран также действуют кооперативные кредитные системы, хотя и необязательно райффайзеновского типа. Одним из крупнейших банков мира является французский “Креди Агриколь” (Credit Agricole). Он создан при мощном содействии государства, и до 1987 г. центральный его офис являлся государственным учреждением, хотя низовые организации были основаны на кооперативных принципах. Эта сеть обслуживает 75% кредитных потребностей в сельской местности. Кооперативную природу имеет и Система фермерского кредита (Farm Credit System) в США.

За более чем вековую историю своего развития кооперативные кредитные системы претерпели значительные изменения, утратили свои изначальные принципы. Особенность большинства систем кредитной кооперации в сельском хозяйстве заключается в существенной государственной помощи их становлению и функционированию. Сегодня большинство таких систем, имея кооперативную форму, постепенно трансформируются в обычные банковские учреждения.

Например, из 14 млн. клиентов и 5 млн. пайщиков “Креди Агриколь” только 600 тыс. непосредственно связаны с аграрным производством. Членами первичных кооперативов могут быть не только фермеры, но и сельские жители, не занимающиеся сельским хозяйством, мелкие предприниматели и даже горожане. Для обеспечения устойчивого развития большую часть своих операций кооперативные банки осуществляют вне сельского хозяйства. Так, в Германии доля сельскохозяйственных кредитов в общем объеме кредитов кооперативных банков составляет только 13%, в Рабобанке — 22%. Аналогичные процессы происходят и в других странах.

Однако в развивающихся странах с крестьянской экономикой кредитно-кооперативные формы продолжают возникать и развиваться. В ряде стран Восточной Европы (Венгрии, Польше, Словении) после падения централизованно планируемой экономики также были возрождены кредитные кооперативы в сельском хозяйстве.

Сроки и обеспечение кредитов

Важнейшей особенностью сельскохозяйственного кредитования являются сроки, на которые предоставляются кредиты.

Кредиты сельскому хозяйству бывают краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными.

Краткосрочные кредиты — это кредиты, предоставляемые на год и менее. Они используются на закупку сезонных средств производства — горюче-смазочных материалов, семян, удобрений и т.п., а также для поддержания запасов готовой продукции. Аграрное производство является ярко выраженным сезонным производством. Производственные циклы в сельском хозяйстве по сравнению с большинством других секторов экономики достаточно длительны. Вложения в посевные работы, сделанные весной, принесут отдачу только после уборки и реализации урожая, т.е. как минимум через полгода. В сельском хозяйстве почти нет оборотов с текущими затратами в 2–3 месяца. Эта особенность сельского хозяйства особенно негативно сказывается в условиях высокой инфляции, когда средние сроки займов очень коротки.

Среднесрочные кредиты выдаются обычно на срок от 1 года до 10 лет. Они используются для закупки сельскохозяйственных машин и оборудования, закладки садов, виноградников, закупки основного стада, проведения мелиоративных работ и т.п. Значение подобных амортизируемых средств производства в сельском хозяйстве нарастает, увеличиваются сроки службы техники и оборудования. Соответственно растет и значение среднесрочного кредита.

Долгосрочный кредит — кредит, выдаваемый на срок более 10 лет. Его назначение — приобретение недвижимого имущества, в первую очередь земли и неразрывно связанного с ней имущества, а также зданий и сооружений.

Банки редко выдают кредиты без гарантированного обеспечения. Краткосрочные и среднесрочные займы фермеры получают обычно под будущий урожай, под такие ликвидные и полуликвидные средства производства, как скот, сельскохозяйственная техника, технологическое оборудование. Сельскохозяйственная техника и оборудование со временем становятся все более специализированными, соответственно снижается их ликвидность.

Помимо этого, аграрное производство весьма подвержено воздействию природных факторов, и засухи, наводнения, эпидемии обычно охватывают весь сельскохозяйственный регион. В этих условиях ликвидные и полуликвидные средства производства также становятся низколиквидными. Узкоспециализированные техника и оборудование, используемые в качестве залога, могут быть реализованы только сельскохозяйственным производителем. Но если стихийное бедствие постигает целый регион, в нем обычно не оказывается покупателей, а транспортировка этих ресурсов в другие регионы слишком дорога. Если же в качестве залога используется скот, то в силу его высокой ликвидности местные рынки скота будут переполнены предложением, и цена на него резко снизится. Таким образом, проблема залога под краткосрочные и среднесрочные займы в сельском хозяйстве весьма болезненна.

В системе краткосрочного сельскохозяйственного кредита важное значение имеют складские расписки и накладные об отгрузке. Фирма по хранению продукции (элеватор, склад, холодильник) выдает фермеру **складскую расписку**, в которой указываются количество и качество принадлежащего ему товара, хранящегося в этой фирме. Такая расписка может использоваться в качестве залога при краткосрочном займе. Это позволяет кредитору уменьшить неопределенность в отношении наличия закладываемой продукции, ее качества. Между фермером и кредитором появляется третья сторона, берущая на себя функцию контроля залога. Механизм использования складских расписок постепенно развивается: появляются посредники, которые берут на себя сертификацию не только наличия товара на складе, но и, например, скота на откорме. Более того, в последние годы возникло такое явление, как сертификация дебиторской задолженности фермера. В этом случае третья заинтересованная сторона берет на себя посредническую миссию контроля и сертифицирования объема дебиторского долга, т.е. долга, который должен поступить на счет фермера. При этом кредитор, получив соответствующую гарантию, может предоставить заем под будущий платеж.

Складские расписки должны содержать информацию о месторасположении склада (места хранения товара), дату выдачи расписки, тариф за хранение продукта и краткое описание хранимого товара.

Аналогично, **накладная об отгрузке** свидетельствует о количестве и качестве отправленного товара. Поясним механизм действия обоих этих документов на примере накладной об отгрузке. Пусть фермер А из окрестностей города Х отгрузил свое зерно на железную дорогу для доставки покупателю В в город Y. Отгрузив

зерно, фермер получает накладную о количестве и качестве отгруженного зерна. Данную накладную и ее копию он направляет в свой банк в X. Банк выдает ему кредит в размере стоимости отгруженного зерна за минусом издержек на обслуживание, а затем отправляет накладную в корреспондентский банк в Y. Банк города Y извещает покупателя В, который, оплатив зерно, получает накладную. По прибытии зерна в Y покупатель вручает эту накладную перевозчику и получает оплаченную партию зерна. Вся операция считается завершенной, когда банк из Y переведет в банк X причитающуюся сумму за вычетом затрат на обслуживание.

Краткосрочные кредиты в сельском хозяйстве могут выдаваться и под будущую продукцию — еще не выращенный урожай или только поставленный на откорм скот. В этом случае залоговым обеспечением займа будет считаться полученная продукция.

В сельскохозяйственном кредитовании применяются также **соподчиненные соглашения**. При такой форме кредитного обеспечения кредитор требует подчинить прочие договоры фермера своему. Например, фермеру-арендатору может быть предложен договор, согласно которому от владельца земли требуется согласие на получение арендной платы в зависимости от выплаты долга кредитору, т.е. сначала выплачивается долг и лишь затем — арендная плата.

Ипотечный кредит

При предоставлении долгосрочных займов в сельском хозяйстве в качестве обеспечения обычно используется недвижимость (земля, здания, сооружения) или трастовый договор. Сроки предоставления долгосрочных займов колеблются от 15 до 30 лет, хотя могут быть и более длительными — до 40 лет. Такие кредиты предоставляются для приобретения недвижимого имущества.

Кредит под залог недвижимости называется **ипотечным кредитом**. До тех пор пока долг не выплачен, объект недвижимости, находящийся в залоге, считается собственностью владельца и кредитора. Ипотечный договор истекает в момент погашения долга.

Вместо обычной ипотеки в сельском хозяйстве иногда используется **трастовый договор**. Согласно такому договору, доверенное лицо получает права собственника на закладываемое имущество, которое возвращается собственнику в момент погашения долга. Однако если заемщик не смог погасить свое долговое обязательство, то доверенное лицо имеет право продать это имущество для погашения долга.

Товарный кредит

Товарный кредит представляет собой одну из наиболее древних форм кредита и проистекает из торговых операций. Продавец средств производства для сельского хозяйства заинтересован в том, чтобы конкретный фермер купил, скажем,

удобрения у него, а не у конкурента. Но фермер не имеет возможности заплатить за эти удобрения в начале сезона, когда, собственно говоря, эти удобрения ему и нужны. Поэтому продавец удобрений поставляет их фермеру бесплатно, в расчете на погашение долга после реализации урожая. Также и покупатель фермерской продукции — заготовитель, переработчик — может заключить с фермером договор о поставке продукции, включающий обязательство авансирования производства.

Существуют различные формы товарного кредита. Простейшая форма товарного кредита используется сегодня в АПК России. Фирмы — поставщики сезонных ресурсов для сельского хозяйства (горюче-смазочных материалов, удобрений, запасных частей) заключают с сельскохозяйственным предприятием контракт на поставку сельскохозяйственной продукции, чаще всего наиболее ликвидного продукта — зерна. По условиям контракта, сельскохозяйственный производитель получает ресурсы в пределах стоимости законтрактованного продукта без оплаты, а после уборки зерна расплачивается поставками выращенной продукции.

При более развитой системе банковского кредита в сельской местности товарный кредит обычно осуществляется с помощью открытого счета. Поставщик ресурсов для аграрного производства открывает на банковском счете кредитную линию фермеру, с которым он имеет постоянные контакты. Фермер заказывает и получает необходимые ресурсы. Поставщик накапливает накладные о поставленных ресурсах, которые к определенной дате (иногда ежемесячно) должны быть оплачены фермером. Иногда такой порядок дополняется векселем, который служит добавочным обеспечением для кредитора.

Такой товарный кредит достаточно выгоден для фермера. Во-первых, он расширяет источники сезонного кредита. Во-вторых, такой кредит может оказаться существенно дешевле банковского — продавец ресурсов или покупатель сельскохозяйственной продукции, предлагая товарный кредит по пониженной ставке или предоставляя его даже бесплатно, тем самым повышает свою конкурентность на рынке.

Товарный кредит усиливает конкурентность фирм, его предоставляющих. Однако для нефинансового учреждения предоставление кредита связано с немалыми затратами, поскольку использование собственных финансовых средств на предоставление займов не всегда более рентабельно по сравнению с другими способами использования капитала. Кроме того, для неспециализированного предприятия обслуживание займов, сбор долгов и т.д. также могут оказаться весьма дорогими. Тем не менее фирмы — поставщики ресурсов сельскому хозяйству и фирмы — покупатели сельскохозяйственной продукции идут на торговый кредит. Это означает, что издержки по предоставлению товарного кредита оказываются ниже транзакционных издержек по поиску и контрактации фермера-клиента иными способами.

Очевидно также, что товарный кредит привлекателен и для сельскохозяйственных производителей, особенно в тех случаях, когда получение нормального банковского кредита затруднительно или невозможно.

Поэтому товарные формы кредита получают распространение на ранних стадиях развития аграрного рынка и рынка аграрного кредита. По мере их совер-

шенствования товарный кредит уступает место банковскому. Так, в современном российском сельском хозяйстве товарный кредит имеет значительное распространение (см. гл. 7). В США в 1960-е гг. товарный кредит покрывал до 40% потребностей фермеров в краткосрочных кредитах, но сегодня его доля едва превышает 20%. В Западной Европе доля товарного кредита в общем объеме займов, предоставляемых фермерам, составляет около 30%.

Кредитор не всегда оговаривает в контракте твердый процент за предоставленную отсрочку по платежу (или по поставке продукции, если товарный кредит был предоставлен под поставку будущего урожая). Этот процент может устанавливаться в форме надбавки к цене на поставляемые ресурсы или в форме занижения цены за покупаемую продукцию.

Предположим, сельскохозяйственный производитель получил от поставщика в виде товарного кредита бензин по цене 2,1 руб. за 1 л. Отсрочка по платежу составляет шесть месяцев. Бензин на бензоколонке (в открытой продаже) стоит 2 руб. за 1 л. В этом случае сельскохозяйственный производитель заплатит за полгода пользования товарным кредитом 5%. Если банковский кредит доступен сельскохозяйственному производителю, то подобный товарный кредит выгоден ему при условии, что процентная ставка в банке не ниже 10% годовых. В противном случае рациональнее воспользоваться денежным займом в местном банке и купить бензин на рынке.

Аналогично, покупатель сельскохозяйственной продукции может авансировать сельскохозяйственного производителя под будущий урожай, но при этом установить цену на его продукцию ниже рыночной. Эта скидка с цены и будет процентом за предоставленный кредит. Так же как и в предыдущем примере, чтобы стать выгодным сельскохозяйственному производителю, он должен быть ниже банковского процента.

Но проблема выбора между товарным и банковским кредитом не всегда стоит перед сельскохозяйственным производителем, у него может не быть альтернатив. В этом случае неявная стоимость кредита, скорее всего, будет завышена для фермера.

Товарный кредит часто сопутствует вертикальной производственной интеграции в агропромышленном комплексе. Фирмы-интеграторы, заинтересованные в предоставлении поставщикам продукции ресурсов определенного качества, нередко предоставляют им эти ресурсы в кредит.

Аренда, заказы на выполнение работ, финансовый лизинг

Часто аренда является более дешевым способом финансирования производственных ресурсов, чем среднесрочный кредит. **Аренда** в наиболее общем виде представляет собой контракт, посредством которого право пользования

каким-либо имуществом переходит от арендодателя к арендатору на определенное время и за определенную плату.

Об аренде земли речь пойдет в следующей главе, а здесь рассмотрим аренду движимого имущества в сельском хозяйстве — сельскохозяйственной техники, оборудования, некоторых сооружений и продуктивного скота. Остальные виды движимого имущества в сельском хозяйстве непригодны для аренды, так как их трудно востребовать назад после окончания срока аренды.

Договоры об аренде средств производства для сельского хозяйства через дилеров заключают с фермерами производители сельскохозяйственной техники и оборудования, банки и другие финансовые институты, а также специальные лизинговые компании, машинные пулы. Несмотря на это, аренда сельскохозяйственной техники и оборудования получила меньшее распространение, чем аренда средств производства в других сферах экономики, таких, например, как автомобильный транспорт или авиация.

В сельском хозяйстве встречаются главным образом три формы аренды движимого имущества — операционный лизинг, заказ на выполнение работ и финансовый лизинг.

Операционный лизинг представляет собой разновидность краткосрочной аренды — почасовой, дневной, недельной или месячной, при которой арендная плата исчисляется на повременной основе. Примером такой аренды в несельскохозяйственной сфере может быть аренда легкового автомобиля. Условия аренды при операционном лизинге в значительной мере зависят от вида сдаваемого в аренду оборудования, но, как правило, расходы по ремонту, техническому обслуживанию и страхованию имущества несет арендодатель. Услуги по операционному лизингу чаще всего предоставляют компании — производители техники и оборудования или их дилеры. В Западной Европе (в Германии, Австрии, Франции) значительное распространение получили машинные ринги, организованные фермерами на кооперативных началах для межхозяйственного использования сельскохозяйственной техники. Годовая загрузка техники при этом увеличивается в 2–4 раза, а потребность каждого фермера в инвестициях на приобретение техники сокращается на 20–25%. Иногда фермеры сдают технику в аренду своим соседям. Такая практика уже известна в России.

Операционный лизинг может также сочетаться с особой схемой продаж, при которой арендная плата частично или полностью засчитывается в качестве оплаты стоимости арендуемой техники. При этом операционный лизинг представляет собой форму покупки в кредит.

Заказ на выполнение сельскохозяйственных работ весьма распространен в аграрной сфере. Частично мы уже обсуждали его в § 1.1. По сути, это форма аренды сельскохозяйственной техники или оборудования, сопровождающаяся наймом специалистов, обслуживающих арендуемую технику. Так, фермер для уборки

урожая арендует комбайн вместе с комбайнером или оборудование для внесения химических удобрений вместе со специалистом или отдает свой скот на откорм на большой комплекс по откорму. Во многих странах распространились фирмы, предоставляющие фермерам такого рода услуги по всему комплексу сельскохозяйственных работ. При этом на долю фермера остается только управление бизнесом, так как все остальные работы могут быть заказаны в специализированных фирмах.

В последние годы в России стали создавать так называемые машинно-технические станции (МТС) с функциями, близкими к операционному лизингу и заказам на выполнение работ.

Подобная аренда уменьшает потребность сельскохозяйственных производителей в собственном капитале или кредите на покупку соответствующих ресурсов.

Финансовый лизинг, по сути, служит источником среднесрочного кредита. Договор о финансовом лизинге заключается обычно на срок амортизации имущества (год и более), арендатор получает его в исключительное пользование и несет все расходы по ремонту, техническому обслуживанию и страхованию арендованного имущества.

Государственные программы кредитования сельского хозяйства

Для системы сельскохозяйственного кредита характерно широкое участие государственных финансовых институтов и государственных кредитных программ. Более подробно эти институты и программы будут рассмотрены в гл. 5 и 7.

Структура источников кредитования сельского хозяйства представлена в табл. 3.13.

Таблица 3.13. Источники кредитования сельского хозяйства США, %

	Коммерческие банки	Кооперативные банки*	Государственные программы**	Прочие
<i>Кредиты на покупку оборотных средств</i>				
1955 г.	34	7	23	36
1985 г.	35	15	35	15
1994 г.	51	16	12	21

	<i>Коммерческие банки</i>	<i>Кооперативные банки*</i>	<i>Государственные программы**</i>	<i>Прочие</i>
<i>Кредиты на покупку недвижимости</i>				
1955 г.	14	16	5	65***
1985 г.	11	42	10	37***
1994 г.	24	33	11	32***

* Farm Credit System.

** Farm Home Administration, Commodity Credit Corporation.

*** Включая страховые компании.

Источник: Аграрный сектор США в конце XX века. М.: РИЦ "Пилигрим", 1997. С. 77.

Основные понятия параграфа

- Кредитный кооператив
- Райффайзеновские кооперативные принципы
- Складские расписки
- Накладные об отгрузке
- Соподчиненные соглашения
- Ипотечный кредит
- Трастовый договор
- Товарный кредит
- Аренда
- Операционный лизинг
- Заказ на выполнение сельскохозяйственных работ
- Финансовый лизинг

Вопросы и задачи

1. Какие особенности аграрного сектора определяют специфику сельскохозяйственного кредита? Каковы его основные особенности?

2. Объясните, почему кредитная кооперация облегчает крестьянину получение кредита. Как меняется роль кредитной кооперации в кредитовании сельскохозяйственных производителей по мере развития аграрного сектора?
3. Какие гарантии предоставляет кредитный кооператив банку, который дает ему ссуду?
4. Каковы особенности залога в сельскохозяйственном кредитовании?
5. Определите, что более выгодно фермеру: взять трактор в лизинг или купить его в кредит, если условия лизинга и кредита следующие:
стоимость лизинга — 50 тыс. руб., стоимость трактора при покупке — 40 тыс. руб.;
срок лизинга — 5 лет, арендная плата — 10 тыс. руб. в год, трактор можно выкупить в конце срока за 10% начальной цены;
кредит на покупку трактора предоставляется на условиях равномерного погашения долга в течение 5 лет и выплаты 20% годовых по остаткам долга;
дисконтная ставка — 15%.

Дополнительная литература

Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации крестьянской кооперации. М., 1918.

Касл Э., Бекер М., Нелсон А. Эффективное фермерское хозяйство: Пер. с англ. М.: Агропромиздат, 1991.

Barry P.J., Hopkin J.A., Baker C.B. Financial Management in Agriculture. Forth Edition. Danville: IPP, 1988.

Agricultural Finance / J.E. Lee at all. Ames: ISU Press, 1986.

Аграрный сектор США в конце XX века. М.: РИЦ “Пилигрим”, 1997.



Глава 4

ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

§ 4.1

Специфика земли как фактора аграрного производства

Одной из основных особенностей сельского хозяйства является то, что важнейшим фактором аграрного производства служит земля. Например, в США в общей стоимости активов фермеров земля достигает 75%. Безусловно, как место для размещения производительных сил земля играет роль практически в любой отрасли экономики, но в аграрном производстве земля участвует не только и не столько в этом качестве, сколько как непосредственная производительная сила: в сельском хозяйстве используется прежде всего ее **плодородие**, способность аккумулировать и передавать полезным растениям необходимые питательные вещества. Таким образом, земля в аграрном производстве выполняет **двойственную функцию** — места для размещения производительных сил и основного фактора производства.

Плодородие земли, точнее, ее верхнего слоя — почвы, крайне неоднородно. Два близко расположенных участка земли могут иметь различные почвенные характеристики и соответственно разные показатели почвенного плодородия. В

силу этого для получения одного и того же результата на разных земельных участках необходимы различные затраты других производственных факторов — капитала и труда.

Помимо этого, для сельскохозяйственного производства важно местоположение земельного участка. Конечно, расположение производства имеет значение практически в любом секторе экономики: одни производства эффективнее размещать ближе к сырьевой базе, другие — к потребителям и т.д. Экономические факторы размещения производства играют роль и в сельском хозяйстве. Например, одни отрасли сельскохозяйственного производства тяготеют к потребителям, другие менее чувствительны к транспортному фактору. С развитием рефрижераторного транспорта, способов консервации скоропортящейся сельскохозяйственной и продовольственной продукции фактор расстояния становится все менее значимым. Однако помимо экономического фактора размещения производства в аграрном секторе важную роль играет и природно-климатический фактор. Для эффективного аграрного производства необходимо не только высокое плодородие почв, но и другие благоприятные природно-климатические условия: водный баланс, температурный режим, продолжительность вегетационного периода (период года, когда возможен рост и развитие сельскохозяйственных растений) и т.д. Поэтому различные регионы имеют разные сравнительные выгоды для сельскохозяйственного производства.

Кроме того, плодородие не является вечным и неизменным свойством земли. Это ее свойство может снижаться: нерациональная агротехника, водные и ветровые эрозии, антропогенные загрязнения и т.п. ведут к уменьшению плодородия почв. С другой стороны, человек с древних времен занимался **мелиорацией**, т.е. улучшением плодородия почв (от лат. *melioratio* — улучшение) — вспомним оросительные системы древнего мира. Мелиоративные работы, такие, как осушение и орошение, агролесомелиорация, химизация и др., способны значительно повысить природное плодородие земель. Сегодня технический прогресс позволяет заниматься земледелием даже в таких пустынных регионах мира, как Ближний Восток, а в зонах традиционного земледелия — добиваться высоких и устойчивых урожаев, невыполнимых при традиционных методах.

До середины XX в. земельные ресурсы были преобладающим фактором: сельское хозяйство в огромной мере зависело от наличия земли, ее качества. Как мы уже говорили в предыдущих разделах книги, именно это было причиной низкой эластичности предложения в аграрном секторе — для расширения производства необходимо было вовлекать в оборот больше земли. Количество же ее ограничено, а освоение целинных земель требует времени и инвестиций. Но с техническим прогрессом в этой отрасли, с механизацией производства, расширением применения химических средств, развитием селекции, генных технологий земледелие становится все менее зависимым непосредственно от количества и

качества вовлеченной в оборот земли. Для того чтобы увеличить производство растениеводческой продукции, уже не нужно расширять площади посевов, поднимать целину, достаточно, например, увеличить внесение минеральных удобрений, применить высокоурожайные и устойчивые к заболеваниям и вредителям сорта и т.п.

Если сравнить продуктивность земледелия в развитых странах мира, где в большинстве случаев природные параметры менее благоприятны для земледелия, с продуктивностью земледелия в менее развитых странах, расположенных в более благоприятных для земледелия климатических зонах, то видно, что высокие аграрные технологии обеспечивают в первых существенно более высокое предложение сельскохозяйственной продукции (табл. 4.1).

Таблица 4.1. Теоретический максимум производства зернового эквивалента и реальный урожай зерновых в различных регионах мира

<i>Регионы</i>	<i>Теоретический максимум, т/га</i>	<i>Реальный урожай 1990 г., т/га</i>	<i>Использование потенциала, %</i>
Южная Америка	18,0	2,1*	11,7
Африка	14,3	1,2	8,4
Азия	13,2	2,8	21,2
Северная и Центральная Америка	11,3	4,2**	37,2
Европа	10,5	4,3	41,0
Австралия	10,4	1,7	16,3
Мир в среднем	13,4	2,8	20,9

* Латинская Америка.

** Северная Америка.

Источник: Population and Food in the Early Twenty-First Century. Washington: IFPRI, 1995. P. 210.

Помимо того что земля имеет двойственную природу, будучи и пространственной базой для размещения производства и непосредственной производительной силой, она характеризуется также **иммобильностью**. Земельный участок не может быть перемещен. Земля является основным недвижимым ресурсом вместе с тесно связанными с ней зданиями и сооружениями.

Количество земли, пригодной к сельскохозяйственному использованию, вообще говоря, в каждый данный момент ограничено. В большинстве развитых стран практически нет резервов расширения сельскохозяйственных угодий. Из стран ОЭСР, пожалуй, только в Голландии в новейшее время были увеличены сельскохозяйственные угодья (за счет полей — земель, расположенных ниже уровня моря, полученных путем отгораживания моря дамбами). В 1954–1960 гг. в СССР на юге Урала и Сибири, в Поволжье, в северном Казахстане и еще в некоторых регионах было освоено почти 42 млн. га **целины**, т.е. необрабатываемых ранее земель. В целом же больших массивов целинных земель в мире не осталось.

Наоборот, в мире идет процесс расширения площади городов, промышленной застройки, курортов и т.п., развиваются инфраструктурные сети: дороги, аэропорты, коммуникационные сооружения. Все это неуклонно ведет к тому, что площадь сельскохозяйственных земель постепенно сокращается. Так, например, в США к концу 1980-х гг. площадь городов по сравнению с довоенным уровнем выросла в 2 раза, а так называемая площадь метропольных земель, т.е. земель, непосредственно не включаемых в городскую черту, но занятых под жилищную застройку (торговые центры, промышленные предприятия), — в 3 раза. Все это, безусловно, происходило за счет сельскохозяйственных угодий.

Каждая отдельная ферма в конечный отрезок времени также имеет ограниченные возможности для расширения земельных угодий. Земельный рынок является одним из самых узких рынков в экономике — ежегодно в обороте находится 1–3% сельскохозяйственных земель. Отчасти это объясняется низкой мобильностью труда в сельском хозяйстве — даже разорившийся или ушедший на пенсию фермер часто предпочитает сохранить за собой землю, что может быть связано с семейными традициями, привычкой жить в сельской местности и т.п. Рынок аренды земли в сельском хозяйстве также весьма низкоактивен: условия аренды меняются редко, а сданная в аренду земля меняет арендаторов еще реже.

В связи с использованием земли в сельском хозяйстве возникает еще один специфический экономический феномен — земельная рента, т.е. доход, который собственник земли получает из самого факта владения этой землей. Рента возникает не только в связи с земельными отношениями и не только в земледелии, однако в сельском хозяйстве она носит устойчивый характер и оказывает значительное влияние на экономические отношения в аграрном секторе (см. § 4.2).

Земля представляет собой значительную ценность, поэтому она очень активно используется для гарантий по долгосрочным кредитам в сельском хозяйстве.

Таким образом, земля является весьма специфическим фактором аграрного производства. В этой связи отношение к ней в экономике и в экономическом праве практически всех государств особое: существует особое земельное законодательство, особое налогообложение, особое регулирование арендных отношений, особые государственные земельные программы. В частности, государство обычно

ведет специальный учет земель в так называемом **земельном кадастре**, где постоянно фиксируются правовой статус земельных участков и переход из одного статуса в другой, их качество, другие сведения.

Когда мы говорим "**сельскохозяйственные угодья**", то подразумеваем земли, систематически используемые или пригодные к использованию в аграрном производстве. Однако аграрное производство состоит из многих отраслей, которые используют землю по-разному. В соответствии с этим формируется и **структура сельскохозяйственных угодий**, классификация которых примерно одинакова во всем мире.

Приблизительно половину всех угодий обычно занимает пашня (в России — чуть больше, в США — чуть меньше, в зависимости от специализации и продуктивности производства), т.е. земли, систематически обрабатываемые и используемые для посевов различных сельскохозяйственных культур. В категорию пашни включаются и пары, т.е. пашня, которая обработана, но не засеяна с целью повышения плодородия почвы. Другая весомая часть сельхозугодий — пастбища, или земли с травяным покровом, используемые для выпаса сельскохозяйственных животных. Различают естественные, или природные, пастбища и культурные, или сеяные, пастбища. Сенокосы также используются для животноводства, но на них травы косят на сено. Еще одним важным видом сельхозугодий являются многолетние насаждения: сады, виноградники, чайные плантации и т.п. Часть сельскохозяйственных земель может находиться вне использования, быть законсервированной.

Консервация земель происходит по двум причинам. Первая и более конъюнктурная из них заключается в проведении государственных программ регулирования объемов аграрного производства, что мы рассмотрим в следующей главе.

Вторая причина более долгосрочна и связана с защитой земельных и водных ресурсов от антропогенного воздействия. Земли эродированные, сильно загрязненные отходами животноводства или агрохимикатами, подвергшиеся техногенному воздействию других сфер человеческой деятельности (например, радиоактивному загрязнению), подлежат выведению из сельскохозяйственного оборота и соответствующей реабилитации, мелиорации. Так, из сельскохозяйственного оборота были выведены земли, подвергшиеся радиоактивному загрязнению после аварии на Чернобыльской АЭС в 1986 г. В 1986–1992 гг. в США в рамках программ консервации эродированных земель было выведено из оборота около 15 млн. га земель.

Основные понятия параграфа

- Плодородие
- Двойственная функция земли в сельском хозяйстве
- Мелиорация земли
- Имобильность земли

- Целина
- Земельный кадастр
- Сельскохозяйственные угодья
- Структура сельскохозяйственных угодий
- Консервация земель

Вопросы и задачи

1. В чем заключается специфика земли как ресурса в аграрном производстве?
2. Всегда ли высокое качество земельного ресурса определяет высокую продуктивность аграрного производства? Почему?
3. Почему земельный рынок в сельском хозяйстве является узким рынком?
4. Что такое сельскохозяйственные угодья и какова их структура?

Дополнительная литература

Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения// Соч. в 3 т. Т. 1. М.: Госполитиздат, 1955.

Маркс К. Капитал. Т. III // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. II.

Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т.: Пер. с англ. Т. 1 и 2. Бишкек: Туран, 1996.



§ 4.2

Земельная рента и цена земли

Понятие земельной ренты

Анализируя экономическую историю мира, можно увидеть, что во все времена, пока существует земельная собственность, существует и специфическая форма платы за пользование землей — арендная плата. Когда-то на бытовом уровне арендную плату называли земельной рентой. Под этим названием данный экономический феномен и вошел в научную теорию.

Физиократы считали, что рента, которую они называли чистым продуктом, является даром природы, что земля дарует ее собственнику дополнительный продукт. Впервые экономическую природу ренты показал Д. Рикардо. Он обратил внимание на то, что цена на зерно на рынке не зависит от издержек производства: было ли это зерно произведено на плодородных землях, где издержки были минимальны, или его произвели в менее благоприятных условиях, потребовавших больших издержек, — цена зерна одинакова. Д. Рикардо писал: “Не потому хлеб дорог, что платится рента, а рента платится потому, что хлеб дорог. Цена хлеба несколько не понизилась бы, если бы даже землевладельцы отказались от своей ренты”. А это значит, что зернопроизводитель, хозяйствующий на лучших землях, получает дополнительный доход по сравнению с зернопроизводителем, хозяйствующим на худших землях. Вот этот дополнительный доход Д. Рикардо и назвал **земельной рентой**.

При этом худшие земли, на которых при данной цене на зерно еще имеет смысл его возделывать, называются **предельными землями**. Вполне очевидна относительность понятия предельных земель. Во-первых, те участки, которые предельны с точки зрения спроса на зерно, могут оказаться далеко не предельными, скажем, для развития пастбищного скотоводства. Во-вторых, вследствие подвижности спроса на сельскохозяйственную продукцию предельные земли могут перемещаться с участков с более высоким плодородием на участки с меньшим плодородием при расширении спроса и наоборот — при его сокращении. Однако на каждый момент времени существуют предельные земли, на которых издержки производства какой-либо сельскохозяйственной продукции покрываются ценой. Понятно, что с падением спроса на сельскохозяйственную продукцию в целом именно эти земли в первую очередь выводятся из сельскохозяйственного оборота.

Таким образом, земельная рента представляет собой разницу между доходом от продажи сельскохозяйственной продукции с земель, не являющихся предельными, и доходом с предельных земель.

Однако тот же Д. Рикардо обратил внимание и на другое обстоятельство: рента платится за пользование землей только потому, что количество земли не беспредельно, а качество ее не одинаково. Действительно, в период освоения новых земель, когда плодородная земля в избытке относительно продовольственных нужд населения или относительно земли, которую можно обработать тем капиталом, что есть у населения, земельной ренты не существует. Ведь никто же не станет платить за пользование землей, когда есть масса еще не обращенной в собственность земли, которой поэтому может располагать всякий, кто захочет обрабатывать ее.

Итак, земельная рента возникает благодаря, во-первых, неоднородности земли как производственного фактора и, во-вторых, ее ограниченности.

Для пояснения природы земельной ренты К. Маркс использовал, на наш взгляд, весьма показательный пример. Пусть все фабрики в стране приводятся в движение паровыми машинами, а одна имеет на своей территории водопад, естественную силу которого может использовать только эта фабрика. Нетрудно заметить, что эта фабрика будет получать дополнительный доход по сравнению с остальными. Водопад — явление ограниченное, каждая фабрика его иметь не может, соответственно владелец водопада всегда будет иметь этот дополнительный доход, т.е. ренту.

Земельная рента представляет собой плату за производственный фактор — землю. Но рента в отличие от платы за другие факторы производства (заработной платы, ссудного процента) имеет весьма специфическую природу. Специфика ренты связана именно с тем, что она возникает в силу ограниченности земельного ресурса.

Предположим, что качество земельных участков, которые можно вовлечь в сельскохозяйственный оборот, абсолютно одинаково. Пусть сельскохозяйственные производители производят только один продукт. Пусть также арендный рынок

земли вполне конкурентен: много фермеров готовы арендовать землю и много землевладельцев — сдать ее в аренду. На рынке любого другого фактора производства при этих условиях цена на фактор формировалась бы под воздействием спроса и предложения: высокая цена вела бы к расширению предложения, а рост предложения вел бы к снижению цены. Равновесие устанавливалось бы под воздействием обеих составляющих рынка. Земля, как мы уже выяснили, является ограниченным ресурсом, и если отвлечься от некоторых частных случаев возможного расширения предложения земли, то кривая предложения земельных участков будет совершенно вертикальной. Спрос же на землю, как показал еще Д. Рикардо, формируется под воздействием спроса на сельскохозяйственный продукт (монопродукт в нашем примере). В результате земельная рента формируется так, как это показано на рис. 4.1.

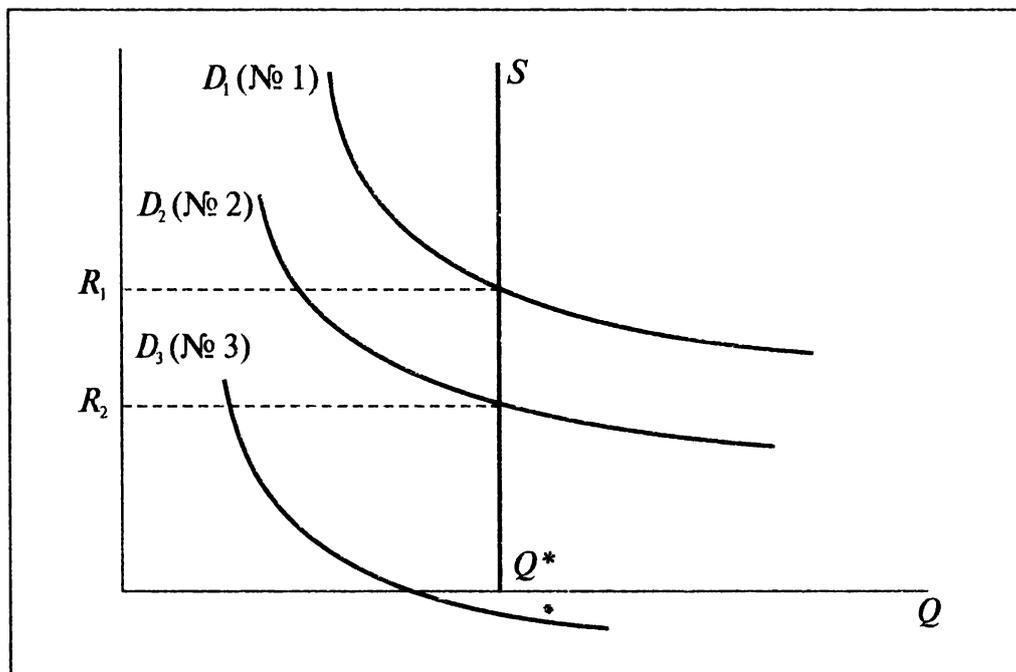


Рис. 4.1 Определение земельной ренты

Предложение земли S абсолютно неэластично и не участвует в определении ренты. При снижении спроса на землю с D_1 до D_2 величина земельной ренты падает с R_1 до R_2 . При этом можно видеть, как при падении спроса до D_3 земельная рента вообще исчезает. Этот результат нам будет особенно интересен при изучении

ситуации, сложившейся в ходе аграрной реформы в России, когда падение спроса на отечественное продовольствие привело к массовому обесценению земли как ресурса.

Выше мы говорили о том, что величина земельной ренты зависит от качества земельного участка. В нашем примере рассматривались земли, однородные по качеству. Введем в рассмотрение разное плодородие участков. Пусть на том же рис. 4.1 представлены три разные по качеству участка одинакового размера Q^* . Кривые D_1, D_2 и D_3 пусть отражают не изменения спроса, а предельную производительность земли в сочетании с другими необходимыми ресурсами на каждом из трех участков. Таким образом, участок № 1 является наиболее плодородным, а участок № 3 — наименее плодородным. В результате владелец участка № 1 получает ренту в размере R_1 , а участок № 3 хуже предельного и должен быть выведен из сельскохозяйственного производства.

При этом качество земли можно рассматривать с точки зрения не только плодородия, но и пространственного положения (близость к рынкам сбыта и транспортным коммуникациям). Более удачно расположенный участок будет приносить и более высокую ренту.

До сих пор мы определяли земельную ренту как дополнительный доход, вытекающий из неоднородности и ограниченности земли как производственного ресурса. С точки зрения всего общества это действительно так: земля — дар природы и не имеет издержек производства (если абстрагироваться от мелиорации). Но для каждого конкретного производителя земельная рента — это производственные издержки. Почему так получается? Общество в целом не имеет альтернатив использования земли: платится или не платится земельная рента, общество — единственный субъект использования этой земли. Поэтому для общества в целом земельная рента — это прибыль, излишек. Однако на микроуровне существует огромное количество вариантов использования одного и того же участка земли: на нем можно возделывать зерно или рожь, его можно использовать под пашню или пастбище, наконец, его можно использовать вообще не для сельскохозяйственного производства, а для постройки дома, торгового центра или завода. Каждое конкретное предприятие должно платить за землю, чтобы получить ее для использования именно в своих целях. Поэтому для него рента выступает как производственные издержки.

На рис. 4.1 показана ситуация краткосрочная, когда земля для данного конкретного вида использования не может быть получена путем перераспределения ее из других сфер применения. Но в действительности, как мы знаем, земля имеет многофункциональный характер. Лесные угодья могут передаваться для сельскохозяйственного использования, а сельскохозяйственные земли — под городскую застройку. В этом случае кривая предложения земли на рынке конкретного ее использования несколько более эластична и поэтому участвует в формировании земельной ренты (рис. 4.2). Однако необходимо помнить, что и в этом случае эластичность предложения земли остается крайне низкой, а кривая S — достаточно крутой.

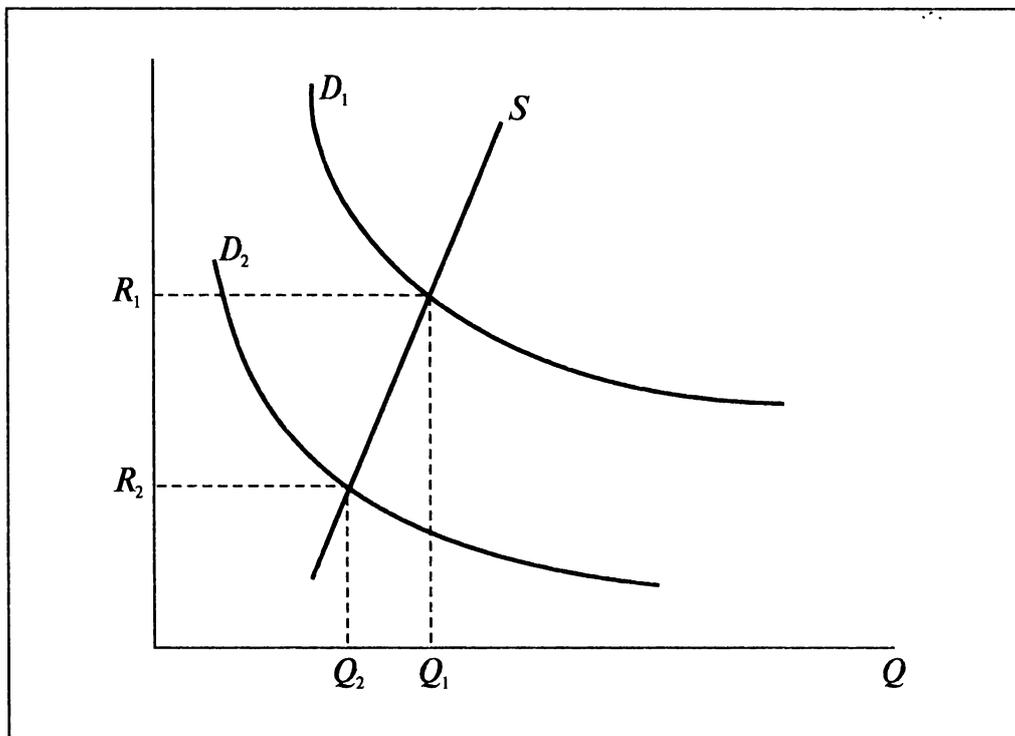


Рис. 4.2. Определение земельной ренты в долгосрочном аспекте на рынке земельных участков конкретного назначения

При аренде земли земельная рента в форме арендной платы поступает к землевладельцу. Но если фермер обрабатывает свою собственную землю, ему не нужно платить за аренду. Значит ли это, что земельная рента в этом случае исчезает? Разумеется, нет: в этом случае рента остается в собственности самого фермера, она не различима в той массе дохода, который он получает от продажи своего продукта. Такая рента носит название **условно начисляемой ренты**.

Цена земли

Земельная рента является основой цены земельных участков. Земельный собственник, продавая землю, хотел бы получать от вырученной суммы такой же ежегодный доход, что и ранее получаемая арендная плата. Таким образом, **цена земли** является капитализированной земельной рентой и определяется формулой:

$$V = \frac{R}{r},$$

где V — текущая цена земельного участка;
 R — ожидаемая арендная плата с этого участка;
 r — норма капитализации.

Коэффициент капитализации определяется как рыночная процентная ставка за вычетом годового индекса инфляции.

Таким образом, цена земли прямо пропорциональна арендной плате и обратно пропорциональна норме капитализации. Высокая реальная процентная ставка при прочих равных условиях понижает цену земли, в то время как низкие процентные ставки при неизменной арендной плате ведут к подорожанию земель.

Это наиболее общая теоретическая модель оценки земли. Эмпирические исследования натолкнули на мысль, что помимо обычно оцениваемого возврата на гектар в сельском хозяйстве необходимо также учитывать тот дополнительный выигрыш (или проигрыш), который получает владелец земли от постоянного роста (или падения) земельной ренты. Для земли в отличие от других средств производства этот тип возврата на капитал характеризуется еще и тем, что она не амортизирует, не утрачивает своей ценности со временем (при правильном использовании, конечно). Поэтому появилась несколько уточненная формула цены земли:

$$V = \frac{R(1 + g)}{r - g},$$

где g — индекс дополнительного по сравнению с общим уровнем инфляции роста земельной ренты.

Со второй мировой войны до начала 1980-х гг. цены на землю непрерывно росли, причем в период экономического подъема этот рост ускорялся, в периоды спада — замедлялся. Кроме того, темпы роста цен на землю постоянно оставались выше общего уровня инфляции. В середине 1980-х гг. западный мир пережил резкий спад в земельных ценах (на 10–20% в номинальном исчислении). С середины 1990-х гг. рост возобновился.

Большинство потенциальных покупателей и продавцов земли не имеют достаточно точной информации о ценах земельного рынка. Во-первых, распространению такой информации препятствует низкая активность рынка земельных участков. Во-вторых, на реальную цену земли влияют размер, местоположение участка, его плодородие, обеспеченность водой и т.д., т.е. большое количество факторов. В-третьих, на цену земли оказывает влияние давление спроса на землю для несельскохозяйственного использования — в густонаселенных районах Европы цены на сельскохозяйственные земли выше, чем в регионах с меньшей плотностью

населения. Таким образом, обозримый для потенциальных агентов земельный рынок не дает устойчивой и вполне достоверной ценовой информации, поэтому практически во всех развитых странах существует институт профессиональных **оценщиков недвижимости** — экспертов, определяющих цену земельных участков, по которой потенциальный покупатель и потенциальный продавец готовы совершить сделку в условиях равноценной информации, имсущей отношение к формированию этой цены.

Методы оценки земли

Оценщики земли используют несколько методов для проведения оценки. Основным приемом оценки земли является **метод сравнения продаж**. В соответствии с этим методом оценщик собирает информацию о совершенных сделках с землей в данной местности, предполагая при этом, что цены на близлежащие участки должны быть примерно одинаковыми. При сборе такого рода информации необходимо также оценивать, насколько типичными были условия сделки, чтобы исключить те из них, которые были совершены в экстраординарных условиях.

При использовании метода сравнения продаж возможны два подхода. Каждый земельный участок имеет определенный набор характеристик: размер, инфраструктурная обустроенность, наличие источника воды, конфигурация и т.д. Цена участка зависит от каждой из этих характеристик.

При первом подходе к методу сравнения продаж по всей совокупности анализируемых земельных сделок в регионе определяют средние или типичные ценности каждой конкретной характеристики участка. А затем цена конкретного оцениваемого участка определяется как сумма ценностей соответствующих характеристик.

При втором подходе выбирается реальный или моделируется гипотетический базовый участок, для которого определяется цена. Далее характеристики конкретного оцениваемого участка сравниваются с базовым участком, и также определяется его цена. При этом в оценку вносятся поправки на отличие реального участка от базового или от средних стоимостных оценок отдельных характеристик.

Допустим, оцениваемый участок по своему размеру на 10% больше базового, а инфраструктурная его обустроенность — на 15% хуже. Тогда оценка будет на 5% ниже цены базового участка.

Когда земельный рынок настолько узок, что информации для метода сравнения продаж не хватает, то применяется метод капитализации продаж, основанный на вышеприведенной формуле расчета цены земли. Однако и в этом случае необходимо внесение поправок на особенности конкретного оцениваемого участка.

При определении цены земельного участка обычно оценивается не только собственно земля, но и связанные с ней жилые и производственные постройки, сооружения.

Оценочная стоимость участка дает полезную информацию и покупателю и продавцу, что позволяет им в условиях равной осведомленности выработать свою стратегию в сделке. Тем не менее предварительная оценка земли — это еще не реальная цена. Цена земли формируется исключительно в ходе сделки.

Основные понятия параграфа

- Земельная рента
- Предельные земли
- Условно начисляемая рента
- Цена земли
- Оценщик недвижимости
- Метод сравнения продаж

Вопросы и задачи

1. Какие особенности сельскохозяйственных земель делают их уникальным ресурсом производства?
2. Если земельная рента для конкретного предприятия является издержками производства, не означает ли это, что арендная плата за участок, в освоение которого было вложено больше капитала, будет выше? Обоснуйте свой ответ.
3. Фермер-арендатор занимается малой мелиорацией арендованного участка. В чем он больше заинтересован: в увеличении или в сокращении сроков арендного договора? В чем более заинтересован владелец земли? Почему?
4. В ходе проведения аграрной реформы в России были созданы районные фонды перераспределения земель, из которых каждый гражданин страны может бесплатно (в пределах специально установленных норм) получить участок для ведения сельского хозяйства. Общий объем земли в этих фондах в 1993—1996 гг. непрерывно увеличивался. Оцените динамику стоимости сельскохозяйственной земли в России в эти годы.
5. В зерновом поясе США в 1980-е гг. арендная плата составляла около 80 долл. за 1 акр. Номинальная норма капитализации в эти годы равнялась 10%, индекс инфляции — 5%. Определите оценочную стоимость 1 акра земли.
6. Сколько процентов от цены земли обычно составляет арендная плата:
 - до 5%;
 - 5—10%;
 - 10—50%;
 - более 50%?

7. Г. Джордж, американский мыслитель прошлого века, в своей широко известной книге “Прогресс и бедность” (1879 г.) предлагал ввести единый земельный налог, который позволил бы изымать всю земельную ренту у собственников в пользу государства. Повлияло бы введение такого налога на предложение земли и на спрос на землю? Почему?

Дополнительная литература

Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения// Соч. в 3 т. Т. 1. М.: Госполитиздат, 1955.

Маркс К. Капитал. Т. III // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. II.

Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т.: Пер. с англ. Т. 1 и 2. Бишкек: Туран, 1996.

Оценка земельной собственности / Под общ. ред. К. Эккерта.: Пер с англ. Красногорск: Красная гора, 1993.

Barry P.J., Hopkin J.A., Baker C.B. Financial Management in Agriculture. 4th ed. Danville: IPP, 1988.

Аграрный сектор США в конце XX века. М.: РИЦ “Пилигрим”, 1997.

§ 4.3

Земельная собственность, система земельных отношений в сельском хозяйстве, земельные реформы

Формы земельных отношений претерпели заметные изменения на протяжении истории человечества. Пока первобытные племена занимались собирательством, охотой, пока плотность населения была невелика, потребность в частной собственности на землю как формы гарантии прав землепользования не возникала. С появлением земледельчества и увеличением численности населения сначала стали возникать права рода, племени на обработку определенной площади, а затем и более специфичные права семьи на участок земли. Со временем земля становилась все более ограниченным ресурсом, и простые права семьи обрабатывать участок начинают дополняться правами наследования, аренды, далее — правом использования участка как обеспечения займов, еще позднее — правом продавать его, сначала внутри общины, а позднее и вне ее. Общинные формы землепользования сменились **частной земельной собственностью**.

Однако и частнособственнические земельные отношения на различных этапах эволюции очень существенно различались. Так, в условиях натурального хозяйства феодального общества они характеризовались совсем иными чертами, чем при капитализме, а современная частная собственность на землю в развитых странах далеко не та, что в эпоху раннего капитализма.

При феодализме крупные земельные собственники — лендлорды были наделены значительными функциями публичной власти, что было их правомочиями как землевладельцев; земельная собственность была распределена между помещиками и крестьянами, объединенными в общины, земельный оборот (купля-продажа, наследование, аренда земель) был существенно ограничен, а сами права собственности на одни и те же земли были рассредоточены между несколькими иерархически организованными собственниками (суверенами и вассалами).

На ранних стадиях развития современного капиталистического общества частная собственность на землю была установлена в наиболее абсолютной форме, не предполагающей государственного вмешательства в права землевладельцев. Позднее она становилась объектом все более и более весомого государственного регулирования, права землевладельцев все более и более ограничиваются в пользу интересов всего общества.

Помимо частной собственности на землю существует ряд других правовых форм землепользования, которые очень часто ускользают из рассмотрения при анализе системы земельных отношений в сельском хозяйстве.

Правовые формы землепользования

Частная земельная собственность, безусловно, является сегодня преобладающей формой землепользования в аграрном секторе всего мира (табл. 4.2).

Таблица 4.2. Земельная собственность в сельском хозяйстве стран ОЭСР (1996)

Страна	Сельскохозяйственная земля, обрабатываемая фермерами-собственниками, %
Австралия	>95
Бельгия	33
Великобритания	61
Германия	61
Греция	78
Дания	81
Ирландия	87
Испания	73
Италия	81
Канада	63
Нидерланды	67
Норвегия	79
Португалия	69
США	47

Продолжение табл. 4.2

Страна	Сельскохозяйственная земля, обрабатываемая фермерами-собственниками, %
Франция	44
Швеция	58
Япония	87

Источник: Adjustment in OECD Agriculture: Reforming Farmland Policies. Paris: OECD, 1998. P.63.

Классическое определение частной собственности включает три **правомочия собственника: владение** (т.е. юридическая возможность держать объект в своей власти), **пользование** (т.е. закрепленная правом возможность использовать полезные свойства объекта и извлекать из них доходы) и **распоряжение** (т.е. право передавать другим лицам отдельные правомочия или само право собственности в целом).

Такая частная собственность может принадлежать семье, но также и кооперативу, корпорации.

В аграрном секторе заметное значение имеет **аренда**, т.е. форма возмездного пользования землей. Архаические формы аренды были краткосрочны, легко прерываемы лендлордом, имели форму **издольщины**, т.е. оплаты аренды частью продукта, полученного с арендованного участка. Со временем формы аренды, как и формы частной собственности, претерпевали большие изменения.

При высоких ценах на землю аренда увеличивает возможности фермеров расширять производство. Молодые фермеры, не имеющие первоначального капитала для покупки собственной земли, получают доступ к земельному ресурсу через аренду. При этом нужно понимать, что аренда является формой землепользования, дополнительной к частной собственности: во-первых, в аренду землю сдают в абсолютном большинстве случаев землевладельцы, так называемые **лендлорды** (в сколько-нибудь заметных размерах сдача в аренду земли от лица государства распространена только в Австралии и в Нидерландах в отношении полей, освоенных за государственный счет); во-вторых, большая часть арендованной земли в сельском хозяйстве находится в руках тех фермеров, которые имеют и собственные участки.

Между частной собственностью и арендой существуют промежуточные правовые формы землепользования. Одной из таких форм является **траст**, или **доверительное управление**. Такое владение утверждается, как правило, частным собственником земли, который возлагает на доверительного владельца исполнение своих правомочий по отношению к третьим лицам. В частности, это может быть ответственность перед лицами, которым должны поступать доходы от земли. Так, в параграфе о сельскохозяйственном кредите (§ 3.6) мы рассматривали частный случай такого траста, когда доверительное лицо отвечает по выплате долга по

заложенному имуществу, в частности земле. В ряде случаев подобный траст устанавливается в обязательном порядке: например, когда один или несколько собственников владеют общим земельным имуществом в интересах всех собственников или когда назначается доверительное лицо по управлению землями умершего, но не оставившего завещания собственника и т.п.

Другой переходной между собственностью и арендой формой землепользования можно назвать **пожизненное владение**¹. Пожизненный владелец получает землю от собственника и фактически пользуется всеми правами собственника. Тем не менее он несет ответственность перед собственником за повреждение земли, может передавать участок другим лицам только на срок своей жизни и не имеет прав передавать его по наследству.

Две последние формы землепользования распространены в странах с **англосаксонской системой права** (в Великобритании и ее бывших доминионах, включая США, Канаду, Новую Зеландию, Австралию и др.), но встречаются и в странах **континентальной правовой системы** (все остальные), хотя и под иными названиями.

В континентальном праве также наличествует форма, близкая аренде. Это современные формы **эмфитевзиса**, т.е. своеобразной устойчивой аренды земли. Эмфитевт (владелец права эмфитевзиса) обладает полными правами пользования землей, может ее отчуждать и передавать по наследству. Но он обязан платить собственнику арендную плату и проводить на земле определенные мелиоративные работы. Во Франции эмфитевзис разрешен на 18–99 лет, в Италии — на 20 лет и более. Когда-то весьма широко распространенный, в XVIII–XIX вв. эмфитевзис стал упраздняться как феодальный пережиток. Однако потребность хозяйственного освоения и мелиоративного обустройства больших землевладений, не используемых собственниками, вновь возродила эту форму к жизни.

Государственная земельная собственность весьма распространена в мире. В каких же формах она может существовать?

Прежде всего, это номинальная принадлежность всех земель в государстве монарху или нации. Так, верховным собственником земли в Великобритании является королева, а в США — государство.

Второй формой государственной земельной собственности является полная принадлежность каких-либо земель государству. Так, в США государственные земли занимают более 40% всей территории страны, а на Аляске почти вся земля находится в собственности государства. В Канаде до 90% лесов страны — во владении государства, частично леса принадлежат государству и в ряде европейских стран. Однако сельскохозяйственные земли очень редко находятся в собственности государства или местных властей. Даже там, где государственные сельскохозяйственные земли

¹ Позднее мы будем рассматривать такую форму землепользования, как пожизненное наследуемое владение, введенную в СССР в 1989 г. и затем интегрированную в законодательство Российской Федерации. Здесь необходимо отметить, что эта российская форма весьма отлична от пожизненного владения, которое мы рассматриваем в данном случае.

и имеют сколько-нибудь заметное значение, государство само не занимается производством и сдает в аренду эти земли для хозяйственного использования. Исключение составили бывший СССР и Монголия, где земли были национализированы в ходе революционных преобразований в первой трети XX в.

Третью форму государственной собственности на землю составляют земли, освоение которых произведено за государственный счет, и их поддержание требует высоких затрат. Наиболее интересным примером такого владения землей являются голландские польдеры. Эти земли находятся ниже уровня моря, их осушение и освоение связано с высокими издержками. Готовые для использования участки государство передает в аренду частным фермам, а земли под инфраструктурой — соответствующим государственным предприятиям.

Иногда такое государственное владение может быть временным. Государство приобретает земли в собственность только на время — для их инфраструктурного обустройства и (или) для перераспределения. Так, в России в ходе аграрной реформы 1992–1994 гг. часть сельскохозяйственных земель была аккумулирована в районных фондах перераспределения земель. Граждане страны могут получить в этих фондах при соблюдении определенных условий участки для ведения сельскохозяйственного производства (в собственность или в аренду).

Государственная собственность на землю представляет собой только частный случай собственности *публичной*, которая может быть региональной, муниципальной, церковной и т.д.

Помимо публичной и частной собственности на землю сохраняется и *общинная* форма земельной собственности. Это рудиментарная форма, сохранившаяся с древних времен. В основном в такой форме собственности находятся горные пастбища, принадлежащие жителям одной сельской общины. Это не коллективная частная собственность жителей деревни, когда каждый из сособственников имеет определенные права на эту землю, но именно общинная собственность, когда каждый член общины имеет право пользоваться общей землей согласно устоявшимся правилам, но только до тех пор, пока он остается членом общины. В России в ходе земельных преобразований такая форма земельной собственности была восстановлена в отношении народов Севера, занимающихся оленеводством и прочими традиционными промыслами.

Ограничение абсолютной частной собственности на землю

Как мы увидели выше, частная собственность на землю является базовой формой землепользования. Своей абсолютной формы, закрепленной в законодательстве, она достигла в начале XIX в. Далее развитие общества потребовало усиления регулирования и ограничения прав земельных собственников.

Форма **абсолютной частной земельной собственности** с минимальным вмешательством общества в права частных землевладельцев была определена Гражданским кодексом Франции 1804 г. (так называемым **Кодексом Наполеона**), который во многих других странах действовал непосредственно или служил образцом для собственного национального законодательства.

Статья 544 Кодекса Наполеона гласила: “собственность есть право пользоваться и распоряжаться вещами наиболее абсолютным образом...” Собственность на землю включала и собственность на плоды земли, возведенные на ней постройки, и на все, что “сверху нее” (т.е. воды и воздушное пространство) и “снизу нее” (т.е. недра). Землевладельцы могли пользоваться и распоряжаться своими землями, руководствуясь исключительно собственными интересами, и не принимать во внимание общественные интересы или интересы сопряженных землевладельцев. Земля могла использоваться эффективно или неэффективно, выводиться из сельскохозяйственного оборота, продаваться или сдаваться в аренду на любых условиях и кому угодно.

Тем не менее уже Кодекс Наполеона содержал определенные ограничения на частную земельную собственность. Так, запрещалось возводить на своем участке постройки, наносящие ущерб соседним землевладельцам. Также устанавливались так называемые **сервитуты**, т.е. определенные права на чужие участки, дающие возможность прохода и проезда, прогона скота, проведения канала и т.п. Многие из этих сервитутов были возмездными. В США подобные ограничения частной земельной собственности были введены даже еще раньше — в 1770-е гг.: соответствующие поправки к Конституции и Биллю о правах разрешали федеральным властям изымать земли, принадлежащие частным собственникам, для публичных нужд и при справедливом возмещении.

Однако в эпоху Кодекса Наполеона государственное вмешательство в частную земельную собственность носило исключительный характер и исчерпывалось четырьмя группами случаев.

Во-первых, государство проводило земельные преобразования, часто связанные с трансформацией феодального строя. Так, во Франции конца XVIII в., в годы революции, государство конфисковало и распродало помещичьи земли. В XIX в. земельные преобразования проходили в Германии, Австрии и Турции, в России земельная реформа 1861 г. также проводилась государством, в США государство осуществляло перераспределение земель от индейцев к частным лицам и т.д. С окончанием таких преобразований государственное вмешательство в земельные отношения прекращалось.

Во-вторых, государство могло косвенно влиять на земельные отношения путем проведения экономической политики. Например, торговый протекционизм повышал цены на сельскохозяйственную продукцию внутри страны и тем самым увеличивал спрос на землю.

В-третьих, на первых стадиях становления капитализма государство нередко продолжало частично поддерживать феодальные земельные отношения: например, вводило ограничения прав приобретения земли отдельными сословиями, сохраняло ленное землевладение (“лен”, или “феод”, — в Западной Европе в средние века земельное владение, пожалованное сеньором вассалу под условие несения службы или уплаты взносов) и т.д.

В-четвертых, законодательство того времени уже предполагало в исключительных случаях более сильное государственное регулирование земельных отношений. Например, тот же Наполеон временно установил изъятия из собственного Кодекса под влиянием военных обстоятельств. Так, например, он обязал часть сельскохозяйственных производителей выращивать определенные культуры, в особенности сахарную свеклу, и это регулирование распространялось на десятки тысяч гектаров пашни во Франции.

В современных условиях концепция правового регулирования земельной собственности значительно изменилась. Главное в этом изменении — усиление государственного вмешательства в права частных собственников. Направление и степень этого регулирования зависят от конкретных национальных условий, но можно выделить несколько типов **ограничений правомочий земельных собственников**.

1. Ограничение на получение земли и на земельные сделки. В ряде стран законодательно установлены административные ограничения на приобретение сельскохозяйственной земли или всей фермы. Эти ограничения могут лимитировать покупку земель или препятствовать излишней фрагментации или концентрации землевладений. Так, в Германии, Дании и Норвегии для приобретения сельскохозяйственной земли требуются специальные разрешения. В Дании покупатель земли должен выполнить ряд условий, в том числе и такое, как обязательство жить на приобретаемой ферме не менее восьми лет. В Италии и во Франции законом устанавливаются минимальные размеры ферм, в то время как в Новой Зеландии регулируется концентрация земель в одних руках: покупка большого количества участков, превышающих 2 га, требует административного разрешения.

В ряде стран существуют правовые ограничения на приобретение земель иностранцами: в Ирландии, Новой Зеландии, в 17 штатах США на покупку сельскохозяйственной земли иностранцами или юридическими лицами требуются специальные разрешения, а в ряде провинций Канады иностранная собственность на сельскохозяйственные земли вообще запрещена. Наиболее строгие ограничения на земельную собственность иностранцев в сельской местности существуют в Японии. Тем не менее иностранная собственность на сельскохозяйственные земли довольно широко распространена в развитых странах: от 16% всех сельскохозяйственных земель в Германии и 10,4% в Великобритании до 5,2% в Японии и 3,7% во Франции.

Во многих странах ограничения на наследование фермерских земель используются для сохранения земель семейного землевладения, с одной стороны, и недопущения нежелательной фрагментации — с другой. Так, в странах с земельным законодательством германского типа (Германия, Австрия, Швейцария, а также Греция) и в Скандинавии разрешается только один наследник, остальные могут претендовать на денежную компенсацию своей доли в общей стоимости наследства. Во Франции суд может назначить наследника, получающего всю ферму неразделенной и обязанного выплатить компенсацию другим в течение 10 лет.

Часто при продаже сельскохозяйственных земель государство или муниципалитеты выступают в качестве приоритетных покупателей. Это делается либо в целях консолидации земельной собственности, укрупнения землевладений, либо для сохранения сельскохозяйственных земель в аграрном производстве. Приобретая землю у фермера-продавца, государство затем перепродает ее фермеру, который наиболее нуждается в расширении производства. Тем самым достигается сохранение земли в сельском хозяйстве и увеличивается средний размер ферм. В Германии, Норвегии, Франции специальные органы или муниципалитеты имеют право такой первоочередной покупки сельскохозяйственных земель. В Италии земля должна быть предложена прежде всего соседям-фермерам, а в Нидерландах и Бельгии лендлорд, сдающий землю в аренду и решивший ее продать, обязан предложить ее своим арендаторам прежде, чем выставлять к открытой продаже.

2. Экспроприация земель. В определенных случаях для обеспечения общественных нужд земли могут быть изъяты у их собственников, обычно на условиях компенсации.

3. Регулирование использования сельскохозяйственных земель. Иногда государственное регулирование использования сельскохозяйственных земель распространяется не только на контроль размера ферм или земельных сделок, но идет далее: предъявляет требования обязательного возделывания земли или лицензирования фермеров. Так, в Норвегии с ее ограниченными площадями земель, пригодных для аграрного производства, любой участок сельскохозяйственных земель обязательно должен быть использован; если фермер использует землю недостаточно эффективно, при определенных условиях государство может эту землю у него изъять. Аналогичные правовые нормы существуют в Италии и Дании. При этом нужно признать, что перепроизводство сельскохозяйственной продукции в Европе меняет данный подход. Так, в Германии еще недавно закон требовал хорошего ведения фермерского хозяйства, но современное законодательство уже не накладывает обязательств по обработке земель.

4. Природоохранные ограничения. В ряде стран природоохранное законодательство накладывает существенные ограничения на использование сельскохозяйственных земель. Это регулирование может распространяться на охрану сельского ландшафта, лесов, на ограничение загрязнений почвы, воды, на

сохранение растительного и животного мира. В Бельгии закон может ограничить права фермера, например, по вырубке деревьев на его участке или по возделыванию определенных культур. В большинстве стран регулируется применение минеральных и органических удобрений.

5. Регулирование аренды. Аренда земли является одним из важнейших правомочий собственника по распоряжению своей собственностью. В большинстве развитых стран аренда сельскохозяйственных земель играет важную роль в структуре землепользования. В последние годы в земельном праве правомочия все более и более распределяются в пользу арендатора.

Для гарантированного ведения хозяйства арендатор должен быть уверен в долгосрочности своих арендных прав, в противном случае он перестает поддерживать плодородие земли, не может осуществлять долгосрочное планирование своей деятельности и т.д. С этой целью в ряде стран устанавливаются минимальные сроки аренды: в Нидерландах — 6 лет, в Бельгии и Франции — 12, в Италии — 15, в Японии — 20, в Дании — 30 лет. В других странах (Великобритания) хотя и не предусматривается таких минимальных сроков, но оговаривается, что лендлорд не может прекратить аренду, если арендатор не нарушает условий контракта и успешно хозяйствует.

Кроме того закон часто может регулировать и размер арендной платы. Так, в Великобритании две стороны устанавливают размер арендной платы по общей договоренности, но позднее ее размер будет проверен властями по определенной формуле. Иногда устанавливается верхний предел арендной платы или ее стандартный размер, которого должны придерживаться лендлорд и арендатор (Бельгия, Испания, Италия, Нидерланды, Португалия, Япония).

Арендатор обычно должен получить разрешение арендодателя на проведение работ на арендованном участке. Если лендлорд такого разрешения не дает, то часто существует возможность апеллировать к суду или специальному органу власти (в Бельгии и Германии).

Наиболее либеральный режим аренды сельскохозяйственных земель существует в США, где арендные договоры обычно заключаются на один год и арендная плата устанавливается исключительно рынком. В Австралии, Канаде и Новой Зеландии арендный рынок тоже почти не регулируется.

Таким образом, в сфере аграрно-земельных отношений за последние столетия государственное вмешательство постоянно увеличивалось. Часть правомочий собственника перераспределялась, с одной стороны, в пользу государства, с другой — в пользу арендатора, пользователя. Осмысление этого процесса породило **теорию разделенной земельной собственности**. Согласно этой теории отдельные частичные правомочия земельного собственника сегодня не сосредоточены в руках одного субъекта, как это было во времена Кодекса Наполеона, но рассредоточены на разных уровнях социальной иерархии: государства, собственника и арендатора.

Отчасти это напоминает феодальную структуру земельной собственности, когда на один и тот же земельный участок имели права суверен, его вассалы различного уровня, а также крестьяне, непосредственно возделывающие эту землю. Отличие заключается в том, что сегодня это разделение правомочий не дает властных полномочий участникам иерархии, не является основой закрепления сословных привилегий.

Аренда сельскохозяйственной земли

Аренда сельскохозяйственной земли существует в денежной или натуральной форме. При *денежной форме* арендного договора арендатор платит лендлорду фиксированную ставку арендной платы, рассчитанной на весь участок или погектарно. Такая плата не зависит от полученного урожая, от эффективности работы арендатора. Арендная плата может выплачиваться до начала уборки урожая или после нее, или частями в течение года. Иногда денежная форма аренды модифицируется: плата индексируется в зависимости от урожая или от уровня изменения цен на сельскохозяйственную продукцию. В этом случае часть фермерского риска перемещается от арендатора к лендлорду, понуждая последнего тем самым к более активному участию в управлении производством на сданной в аренду земле.

Денежная форма аренды связана с довольно высоким риском для арендатора в условиях высокой изменчивости урожайности и цен на сельскохозяйственную продукцию. При падении цен или валового сбора при фиксированной ставке арендной платы фермер может столкнуться с серьезными финансовыми трудностями. Это обстоятельство обуславливает распространение натуральных форм аренды земли.

Натуральные формы аренды предполагают издольщину, т.е. такую форму арендной платы, при которой арендатор уплачивает лендлорду часть полученного продукта. При аренде земли для растениеводческой продукции арендатор обычно уплачивает фиксированный процент от полученного урожая, при этом абсолютная сумма арендной платы меняется в зависимости от реального валового сбора. В этом случае лендлорд делит с арендатором риск, связанный с изменчивостью погоды или рынков. Это также понуждает землевладельца более активно принимать участие в управлении делами фермы. Однако распределение рисков между двумя сторонами арендного договора приводит к тому, что арендная плата при издольщине обычно выше, чем при денежной аренде: это естественная плата для арендатора за более низкий риск.

Такая издольщина не ограничивается тем, что лендлорд только отдает свою землю (или, точнее говоря, полностью ферму) арендатору, который затем расплачивается частью полученного продукта. Часто собственник земли предоставляет ферму, арендатор — труд и оборудование, а переменные издержки они несут

поровну. В соответствии с понесенными затратами и делится полученный урожай. В этом смысле современная издольщина весьма далека от феодального оброка.

При аренде на условиях издольщины животноводческой фермы лендлорд обычно предоставляет землю и постройки, а скот может принадлежать либо арендатору, либо обеим сторонам на паях. Тогда чистый доход (без переменных издержек) от реализации животноводческой продукции делится между лендлордом и арендатором пропорционально их вкладам в производство.

Такая форма аренды долгое время была своего рода загадкой для экономистов: почему фермер-арендатор, вкладывающий в свое хозяйство столько же труда, что и фермер-собственник, соглашается получать в результате только часть продукта. С экономической точки зрения, это должно было бы снизить мотивацию труда и соответственно эффективность производства.

Действительно, пусть лендлорд получает долю урожая со сланной в аренду земли, равную S . Соответственно доля арендатора будет равна $(1-S)$. На рис. 4.3 показана стоимостная производственная функция $СПФ$ при использовании одного ресурса — труда. Однако арендатор максимизирует только $(1-S)$ этой функции, т.е. его экономический интерес выражен функцией $(1-S) СПФ$.

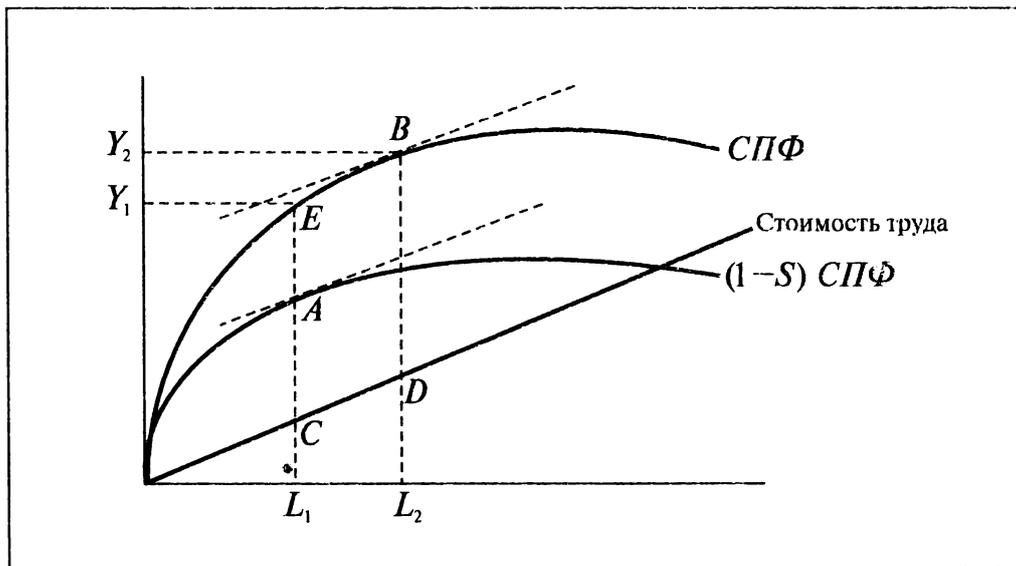


Рис. 4.3. Издольщина, функция арендатора

Если в экономике существует рынок труда, то сформированная на нем заработная плата представляет собой альтернативные издержки для фермерской семьи: вместо работы на арендованной ферме они могут наняться на работу с такой

заработной платой. Экономический максимум $(1-S)$ СПФ для арендатора достигается в точке A при затратах труда L_1 . В то же время в этой точке валовая продукция Y_1 и прибыль (EC) ниже, чем в точке экономического максимума производственной функции СПФ: при затратах труда L_2 валовая продукция достигает уровня Y_2 , а прибыль составит BD . Таким образом, использование трудового ресурса субоптимально, а издолящина неэффективна.

Однако современные исследования показывают, что издолящина имеет вполне рациональное экономическое объяснение и поведение обеих сторон вполне оптимально.

Прежде всего это связано с риском. Сельскохозяйственное производство всегда ассоциировано с повышенным риском, который в полной мере не снимается страхованием. Если фермер арендует участок полностью за денежную фиксированную арендную плату, он принимает на себя производственный риск полностью. Если лендлорд обрабатывает свою землю сам, то весь риск ложится на его плечи. При издолящине производственный риск распределяется между лендлордом и арендатором. Иными словами, издолящина представляет собой **механизм разделения риска**.

Теоретические модели издолящины были предложены С.Чеунгом (1969) и Дж. Е. Стиглицем (1974). Модель Чеунга несколько упрощенна и предполагает, что лендлорд может прямо контролировать затраты труда арендатора на арендованном участке. Стиглиц изходит из более реалистичного предположения о невозможности такого контроля в полной мере. Но при издолящине доход лендлорда прямо зависит от трудовых усилий арендатора, поэтому он заинтересован косвенно воздействовать на арендатора. В этих условиях снижение доли, получаемой лендлордом, увеличивает стимулы арендатора трудиться более интенсивно. В то же время возрастает и ложащийся на него риск производства. Соответственно, возможен такой арендный контракт, при котором достигаются равновесные условия, балансирующие стимулы к труду и риск. Очевидно, условия такого контракта определяются эластичностью предложения труда арендатора и степенью его заинтересованности уменьшить сопряженный с производством риск. Если арендатор заключает контракт с фиксированной арендной платой, то такой контракт не несет стимулирующей функции: арендатор не стимулируется непосредственно контрактом к увеличению выхода продукции. Если потенциальный арендатор не берет участок в аренду, а просто нанимается к лендлорду работать за фиксированную заработную плату, то весь риск приходится на лендлорда. Таким образом, издолящина представляет собой компромисс между контрактом с фиксированной арендной платой и контрактом по найму сельскохозяйственного рабочего.

Проблема разделения рисков не единственная, которая находит свое разрешение при издолящине. Рынки сельскохозяйственного труда весьма несовершенны: региональны, неравномерны во времени. Сельскохозяйственный труд имеет ярко

выраженный сезонный характер. Поэтому и сельскохозяйственный работник, ищущий работу, и землевладелец, ищущий работников на свою ферму, сталкиваются с высокими транзакционными издержками. Издольщина позволяет обеим сторонам элиминировать эту проблему.

Арендная плата при издольщине обычно вносится после окончания сельскохозяйственного сезона. Однако возможна и предоплата. Тогда арендатор для выполнения своих обязательств перед лендлордом должен взять кредит. Во-первых, условия издольщины облегчают ему доступ к кредиту: часть урожая становится в этом случае залогом, и банк более охотно идет на кредитование даже мелкого заемщика-арендатора. Во-вторых, риск перекладывается с лендлорда на кредитора. Условия кредитного договора обуславливают результаты производства арендатора, которые в свою очередь обуславливают доход лендлорда. Но также и условия аренды определяют результаты производства арендатора, а значит, и его возможность вернуть долг.

Договор аренды-издольщины часто сопровождается и *разделением затрат* между арендатором и лендлордом. На первый взгляд это разделение затрат вполне очевидно: арендатор, получая только часть урожая, не заинтересован интенсивно использовать ресурсы, например удобрения, так как их отдача только частично будет принадлежать ему. При разделении затрат между арендатором и лендлордом эта проблема снимается. Но такой подход предполагает, что использование ресурсов вполне контролируется лендлордом, т.е. он может отслеживать реальные объемы применяемых ресурсов. На практике это встречается нечасто. Но даже и в этом случае для лендлорда более рационально включать требования использования тех или иных ресурсов и в тех или иных масштабах непосредственно в арендный договор, чем косвенным образом влиять на применение ресурсов через разделение затрат с арендатором.

А.Браверман и Дж.Е.Стиглиц показали, что существует равновесное состояние между доходом, получаемым от разделения затрат с арендатором, и доходом, получаемым от спецификации применения ресурсов в арендном контракте. При этом важно, чтобы в регионе были единые условия контрактов по разделению затрат. В противном случае те арендаторы, которым лендлорд платит за ресурсы больше, будут иметь стимулы к приобретению избыточных ресурсов и их перепродаже другим арендаторам.

Земельные реформы

Частная земельная собственность и проистекающая из нее аренда всегда ассоциируются с неравномерным распределением земли в обществе, разными возможностями доступа к этому основному ресурсу сельскохозяйственного производства и соответственно неравномерным распределением доходов в

аграрном секторе. Это влечет за собой как экономическую неэффективность, так и социальное напряжение в обществе. **Земельная реформа** представляет собой главный инструмент государственной политики, нацеленный на решение обеих проблем.

Большинство земельных реформ проводилось в целях перехода от феодального земельного строя к капиталистическому, ликвидации сохраняющихся полуфеодальных форм ведения хозяйства. Так было в период огораживания в Англии или во времена Великой французской революции, в России в середине XIX и начале XX в., в Японии после второй мировой войны, в Южной Корее и Тайване, в большинстве стран Латинской Америки и т.д. Повсюду условия проведения реформ очень сильно отличались, но некоторые закономерности присущи им всем.

Так, крупные земельные собственники везде доминировали в политической структуре общества и, естественно, в самую последнюю очередь из всех слоев общества были заинтересованы в изменении земельных отношений, являющихся основой их общественного положения. Поэтому земельные реформы всегда происходят на фоне крупных социальных потрясений — революций, переворотов. Для их проведения требуется очень большая концентрация власти или широкий консенсус всех слоев населения. Городское население на определенном этапе реформ становится заинтересованной стороной в их эффективном осуществлении, ибо неудачная реформа ведет к ухудшению продовольственного снабжения и (или) к увеличению миграции крестьян в города, что увеличивает городскую безработицу.

Термин **“аграрная реформа”** обычно применяют как синоним земельной реформы, подчеркивая вместе с тем, что только земельных преобразований недостаточно: нужны меры по развитию новой инфраструктуры — рыночной, финансовой, сервисной и пр.

При проведении земельных реформ различаются сегменты сельскохозяйственных земель. **Реформируемый сегмент** состоит из земель, передаваемых от прежних владельцев **бенефициантам реформы**, т.е. тем, в пользу кого проводится перераспределение земель (крестьянских семей, общин, коллективных хозяйств). **Нереформируемый сегмент** включает земли, не подлежащие непосредственному перераспределению.

Эти сегменты играют различную роль при проведении реформы. Очень часто результативность реформы анализируют в терминах формирования исключительно реформируемого сектора (например, современную российскую аграрную реформу стремятся рассматривать с позиции численности фермерских хозяйств). Но изменения в этом сегменте являются только одним, и порой вторичным, аспектом земельной реформы, тогда как воздействие реформы на нереформируемый сегмент представляет собой другой, зачастую принципиально более важный ее аспект. Например, под угрозой изъятия и перераспределения земель крупные земельные собственники Эквадора, Бразилии, других стран Латинской Америки начали

модернизировать и коммерциализировать свои латифундии. В результате в Бразилии собственно реформируемый сегмент составил ничтожно малую величину, хотя крупные хозяйства претерпели радикальные перемены. С ограничением полуфеодалных форм занятости в бывших латифундиях в аграрной сфере возникает рынок сельскохозяйственного труда.

Исследования показывают, что в результате реформ наибольший прирост производства происходит не в собственно реформируемом сегменте, а в нереформируемом.

Земельные реформы носят, как правило, распределительный характер. Различаются они тем, в чью пользу происходит перераспределение и каковы механизмы перераспределения. С точки зрения механизмов реформы могут быть **компенсационными**, при которых бывшие собственники получают определенную компенсацию (от бенефициантов или государства), или **экспроприационными**, при которых часть или все земли прежних владельцев изымаются безвозмездно. Компенсационная реформа была проведена, например, в России в 1861 г. В Перу в 1969 г. и Чили времен президента Э.Фрея произошла частичная экспроприация латифундий.

Перераспределение земель обычно преследует цели социальной справедливости и создания коммерческих сельскохозяйственных производственных единиц. Обе цели не так однозначны, как представляется на первый взгляд. Передача земли в собственность безземельных крестьянских семей, казалось бы, нацелена на усиление равенства в деревне. Тем не менее опыт, например, латиноамериканских реформ показывает, что полученную только что землю крестьяне вынуждены тут же продавать, часто бывшим собственникам, так как не обладают капиталом для ведения хозяйства на этой земле. Или хозяйство на небольших участках становится сугубо подсобным, обеспечивающим потребности семьи в продуктах питания. Для получения дополнительного дохода бенефицианты вынуждены наниматься к бывшим латифундистам. Таким образом, перераспределение земель не всегда ведет к равенству: иногда оно еще более усугубляет социальные проблемы в сельской местности.

С этой точки зрения интересно сравнение реформ в Латинской Америке и Юго-Восточной Азии. Латиноамериканский континент до проведения земельных реформ характеризовался латифундистски-минифундистским устройством сельского хозяйства: крестьяне работали в крупных латифундиях под контролем менеджеров, в их семейной обработке находились лишь небольшие минифундии подсобного значения. В Азии крестьяне арендовали земли у собственников и вели достаточно самостоятельное хозяйство. В результате, реформы в Тайване и Южной Корее считаются одними из наиболее успешных в этом столетии, тогда как латиноамериканские реформы, также по общему признанию, оказались неэффективными и в целом привели к замене одной земельной элиты другой.

С точки зрения того, в чью пользу идет земельное перераспределение, опыт реформ также дает весьма пеструю картину. В последние годы бенефициантами

реформ все более становятся семейные коммерческие фермы. Однако были другие примеры. Так, в 1953 г. в Боливии, в 1960-е гг. в Колумбии и Эквадоре реформы были нацелены на замену феодальных латифундий капиталистическими хозяйствами юнкерского типа (т.е. крупными диверсифицированными хозяйствами с единым управлением и большим количеством наемных работников). В ряде других латиноамериканских стран (Мексике, Чили, Перу и др.) земли передавались не непосредственно крестьянам, а производственным кооперативам. Преобладающий в Латинской Америке тип реформы был обусловлен уже отмеченной выше особенностью исторически сформировавшегося типа латиноамериканского крестьянина. Кроме того, передача земель кооперативам удешевляла реформы, сокращала издержки, связанные с распределением земель, обеспечением инфраструктуры, обучением и т.п. Тем не менее несколько лет функционирования подобных коллективов показали их несостоятельность, высокую зависимость от государственной помощи. В результате практически во всех странах континента прошли вторые этапы земельных реформ, нацеленных на *деколлективизацию*, т.е. передачу земли от коллективов крестьянским семьям.

Отдельный тип земельных реформ представляют собой преобразования в постсоциалистических экономиках. Явно доминирующей целью этих реформ является цель экономического роста и повышения эффективности земельного строя. С точки зрения социального равенства реформы в этих странах ведут к совершенно обратному результату. Если в рамках централизованно планируемой экономики все сельскохозяйственные работники были в равной мере отделены от земли, то формирование частного земельного собственника в сельском хозяйстве ведет к возникновению неравенства: часть граждан получает права на землю, часть — нет. При этом не имеют значения ни способ проведения реформы, ни наличие или отсутствие государственной монополии на землю в социалистический период. С этой позиции данный тип земельных реформ не подлежит прямому сопоставлению с реформами, рассмотренными выше.

Основные понятия параграфа

- Частная земельная собственность
- Правомочия собственника: владение, распоряжение, пользование
- Аренда
- Издольщина
- Лендлорд
- Траст, или доверительное управление
- Пожизненное владение
- Англосаксонская и континентальная системы права

- Эмфитевзис
- Государственная земельная собственность
- Публичная земельная собственность
- Общинная земельная собственность
- Абсолютная частная земельная собственность
- Кодекс Наполеона
- Сервитуты
- Ограничение правомочий земельных собственников
- Теория разделенной земельной собственности
- Механизм разделения риска
- Разделение затрат
- Земельная реформа
- Аграрная реформа
- Реформируемый и нерформируемый сегменты
- Бенефициант реформы
- Компенсационная реформа
- Экспроприационная реформа
- Деколлективизация

Вопросы и задачи

1. Определите, какие из правомочий земельного собственника передаются арендатору, если по арендному договору он имеет право субаренды и залога арендных прав?
2. Какие из правомочий собственника сельскохозяйственных земель чаще всего переходят публичной власти? Какое правомочие государство реже всего берет на себя?
3. В чем принципиальное отличие эмфитевзиса от трастового договора?
4. Каковы причины того, что практически ни в одной стране мира нет абсолютно свободного рынка земли? По каким направлениям государство регулирует земельные отношения?
5. Каковы причины существования издольщины? Сохранилась бы эта форма аренды в условиях совершенных рынков факторов производства и продукта?
6. В тексте параграфа показано, почему доля участия лендлорда в производственных затратах выравнивается в регионе. Объясните по аналогии, почему доля

лендлорда при издольщине также выравнивается в регионе. Что будет происходить с реализацией продукции арендаторов при отсутствии полного контроля за объемами производства на арендованной ферме и возможности контролировать только объем продаж?

7. Чем земельная реформа как форма государственной политики отличается от регулирования земельных отношений?
8. Кто является основными противниками проведения земельных реформ? Всегда ли они оказываются в экономическом проигрыше по завершении преобразований? Всегда ли распределительная земельная реформа ведет к более справедливому распределению земли в обществе?

Дополнительная литература

Agrarian Land Law in the Western World/ Ed. by M.R. Grossman and W. Brussaard. Walingford: CAB International, 1992.

Adjustment in OECD Agriculture: Reforming Farmland Policies. Paris: OECD, 1998.

Cheung S.N. The Theory of Tenancy. Chicago: University of Chicago Press, 1969.

Braverman A., Stiglitz J.T. Cost Sharing Arrangements under Sharecropping // American Journal of Agricultural Economics. 1986. 68. P. 642–652.

Janvry A. de. The Agrarian Question and Reformism in Latin America. Baltimore: The John Hopkins Uni Press, 1981.

Searching for Agrarian Reform in Latin America / Ed. By W.C. Thiesenhusen. Cambridge: Uni Pres, 1989.

Глава 5

АГРО- ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА

§ 5.1

Политэкономия и эволюция государственного регулирования агропродовольственного сектора

Причины и цели государственного регулирования

Сельское хозяйство является одной из немногих отраслей экономики как в развитых, так и в развивающихся странах, которые подвержены усиленному государственному регулированию. Пожалуй, только государственная оборона сопоставима с агропродовольственным сектором по уровню поддержки и регулирования. Теория экономики государственного сектора рассматривает в качестве основного мотива экономической деятельности государства несостоятельность рынков, т.е. несостоятельность конкуренции, неполноту рынков, необходимость производства общественных товаров, наличие экстерналий и

некоторые другие характеристики. В предыдущих главах мы рассматривали сельское хозяйство и связанные с ним отрасли и смогли убедиться в том, что это уникальный сектор экономики: конкурентность на рынках агропродовольственной продукции почти хрестоматийна, продукция с очень большой натяжкой может рассматриваться как общественное благо, полнота рынка доказывается постоянным перепроизводством. Исходя из этого можно было бы предположить, что агропродовольственный сектор — последний в ряду нуждающихся в государственном вмешательстве и поддержке.

Тем не менее это далеко не так. В середине 1990-х гг. поддержка сельского хозяйства обходилась налогоплательщикам и потребителям мира ежегодно в 350 млрд. долл. Эта поддержка осуществлялась почти повсеместно: в ЕС и США, в Канаде и арабском мире, в Малайзии и постсоциалистических странах. Почему же этот сектор, составляющий в развитых странах столь незначительную и все уменьшающуюся долю национальных экономик, привлекает к себе столь огромные финансовые средства, организационные усилия и внимание политиков? Почему только по сельскому хозяйству в рамках ЕС действует Совет министров и Генеральный департамент Европейской комиссии?

Многочисленные аргументы *pro et contra* государственной поддержки агропродовольственного сектора развивались в течение десятилетий. Основная часть их может быть сведена к следующим четырем категориям:

- внешнеторговые аргументы;
- аргументы, связанные с доходами в сельском хозяйстве;
- аргументы, связанные с развитием сельских территорий;
- природоохранные аргументы.

Рассмотрим последовательно каждую из названных категорий аргументов.

Внешнеторговые аргументы

В пользу государственной поддержки

Большая часть данных аргументов связана с определением уровня **самообеспеченности** нации продовольствием. Основная коллизия заключается в том, что если нет торговых барьеров, очевидная формула коэффициента самообеспеченности состоит в делении общего объема внутреннего продовольственного потребления на объем внутреннего производства. Так этот показатель обычно и рассчитывается (табл. 5.1).

Однако не все продукты могут производиться внутри отдельно взятой страны. Например, нелепо определять коэффициент самообеспеченности России в кофе или бананах. Поэтому коэффициент самообеспеченности должен рассчитываться для **эндогенных продуктов**, продуктов массового производства в стране. Но и это

Таблица 5.1. Самообеспеченность основными продуктами питания ЕС (валовое производство как доля внутреннего потребления) в 1992–1993 гг.

Продукты	%
Пшеница	133
Кукуруза	94
Сахар	128
Свежие овощи	106
Растительное масло	65
Говядина и телятина	108
Свинина	104
Мясо птицы	105
Животное масло	121
Яйца	108

Источник: The Common Agricultural Policy / Ed. by C.Ritson, D.R.Harvey. CAB International, 1997. P. 4.

еще не все. Часть продовольственных продуктов производится с использованием импортируемых ресурсов. Так, Япония с помощью торговых пошлин многие годы поддерживала высокий уровень потребления отечественного продовольствия. Однако японский продовольственный сектор высокоиндустриализирован и соответственно является высокоэнергоемким. Энергия же почти полностью Японией импортируется. Таким образом, можно дать следующее строго экономическое определение самообеспеченности — это доля внутреннего продовольственного потребления, которое может быть обеспечено внутренним валовым производством на основе ресурсов, произведенных внутри страны, и при реализации по мировым ценам.

Иногда индекс самообеспеченности рассчитывают не на основе стоимости производимой и потребляемой продукции, а на основе калорийного содержания. Этот подход позволяет элиминировать определенные смещения в структуре цен импортируемых и производимых внутри страны продуктов: очевидно, что если основные продукты питания населения страна производит сама, а импортирует дорогие, но не базовые продукты, то общий индекс самообеспеченности будет отражать эту ценовую диспропорцию.

Какова обычная логическая связь между понятием самообеспеченности и необходимостью поддерживать агропродовольственный сектор? Предполагается, что при низких коэффициентах самообеспеченности в случае чрезвычайного

положения, когда внешние рынки не предоставляют продовольственные поставки в необходимых масштабах, страна может оказаться неспособной прокормить себя. Отсюда возникает проблема продовольственной безопасности. **Продовольственная безопасность** в широком смысле означает уровень доступности для основной части населения страны продуктов питания, необходимых для поддержания нормального образа жизни. Понятно, что такое общее определение не может стать экономическим инструментом, оно требует хотя бы минимальной верификации: чем измерять доступность, что такое нормальный образ жизни, каков размер “основной части нации”. Тем не менее понятно, что в целях обеспечения таким образом определенной продовольственной безопасности нации необходимо повысить уровень самообеспеченности, а для этого ввести торговые барьеры.

Развитие мирового процесса, однако, свидетельствует о том, что безопасность нации, в том числе и продовольственная, повышается при расширении международных торговых связей и общей взаимозависимости стран. Продовольственная же безопасность чаще всего связана не непосредственно с агропродовольственным производством внутри страны, а с общим экономическим положением: недоступность продуктов питания в значительной мере сегодня определяется низкими уровнями доходов населения, а не тем, насколько развит агропродовольственный сектор.

Более того, производство базовых продуктов питания в мире колеблется год от года весьма незначительно для того, чтобы возникла угроза продовольственной безопасности мира. Даже серьезная засуха в 1988 г. в США — крупнейшем производителе продовольствия в мире — не вызвала сколько-нибудь заметного перепада на мировых продовольственных рынках. Это позволило Д.Г.Джонсону сделать вывод, что угроза мировой продовольственной безопасности исходит не от природы, а от политиков, от тех, кто влияет на производство, цены и торговлю в продовольственном секторе и использует политический процесс для защиты своих собственных интересов без оглядки на то, как это повлияет на других.

Второй торговый аргумент имеет этическую природу. Утверждается, что если страна может производить продовольствие, она должна это делать, невзирая на издержки, так как в мире миллионы людей недоедают. Но мы уже отмечали, что проблема голода и недоедания в мире связана не с недостатком продовольствия на мировых рынках, а с низким уровнем доходов, что может быть связано либо с общим экономическим развитием нации, либо с неравномерным распределением доходов в обществе.

Третий торговый аргумент в пользу государственной поддержки агропродовольственного сектора состоит в том, что сокращение продовольственного импорта может улучшить структуру платежного баланса нации. Действительно, отрицательный платежный баланс страны может возникнуть из-за отрицательного сальдо в торговле агропродовольственными товарами. Эта проблема особенно остро обсуждалась в Великобритании в 1950—1960-е гг.

Сокращение импорта — не единственный способ улучшения платежного баланса страны, но один из самых эффективных. Вопрос в том, является ли сокращение именно агропродовольственного импорта наиболее существенным. Импортозамещение внутренним производством может оказаться гораздо более эффективным в других отраслях, так как использование факторов производства в них более эффективно.

Против государственной поддержки

Главный аргумент против высокой доли самообеспеченности страны продовольствием связан с теорией сравнительных издержек (см. гл. 1). Эта теория предполагает, что экономическая целесообразность требует, чтобы страна экспортировала те товары, по которым она располагает сравнительными преимуществами производства, и импортировала все другие. Проблема заключается в том, как определить наличие или отсутствие этих сравнительных преимуществ. Наиболее распространенный метод основан на сопоставлении производственных издержек: там, где они ниже, более предпочтительные условия производства. Так, например, интуитивно ясно, что США имеют сравнительные преимущества в производстве зерновых, а Новая Зеландия — в производстве баранины и молочных продуктов.

Метод сравнения производственных издержек широко применяется в экономическом анализе, но имеет два откровенных изъяна. Во-первых, так как агропродовольственный сектор в той или иной мере субсидируется, то невозможно сравнивать “чистые” производственные издержки, т.е. не искаженные интервенционным воздействием государства. Вполне возможно, что при получении более высокой цены за свой продукт фермеры тратят больше на факторы производства и тем самым завышают издержки производства относительно стран с менее высокими сельскохозяйственными ценами.

Во-вторых, производственные издержки в сельском хозяйстве сегодня не определяют в полной мере конкурентность продовольствия на мировом рынке. Как мы уже говорили в гл. 3, доля сельского хозяйства в конечной цене продовольствия сегодня весьма невелика и продолжает сокращаться. Наиболее весомую долю в цене составляют издержки, связанные с переработкой и маркетингом продовольственной продукции. В этой связи может оказаться так, что производственные издержки товара i в стране j меньше производственных издержек в стране k . Однако суммарные издержки с учетом нисходящей сферы АПК в стране k ниже. Тогда именно страна k будет иметь сравнительные преимущества в производстве продукта i . Вопрос в том, что экономическая теория пока не имеет достаточно надежной методики измерения всех издержек в продовольственной цепи.

Сравнительные преимущества страны в производстве того или иного продукта можно измерять двумя следующими показателями. Первый из них называется коэффициентом издержек внутренних ресурсов (ИВР).

$$ИВР_i = \frac{\sum_{j=k+1}^n a_{ij} V_j}{P_i^b - \sum_{j=1}^k a_{ij} P_j^b},$$

где $a_{ij}, j = 1+k$ — коэффициент расхода на продукт i средств производства j , импортируемых или экспортируемых;

$a_{ij}, j = (k+1)+n$ — коэффициент расхода на продукт i средств производства j , производимых внутри страны;

V_j — теневые цены средств производства j , производимых внутри страны;

P_i^b — средние контрактные цены экспортируемых или импортируемых средств производства;

P_j^b — средние контрактные цены экспортируемых агропродовольственных продуктов.

Если $ИВР < 1$, то для страны выгоднее производить продукт самой, потому что альтернативные издержки использования внутренних ресурсов меньше, чем тот выигрыш, который она получит при экспорте товара или его импортозамещении. При $ИВР > 1$ ситуации обратная — затраты при внутреннем производстве товара будут больше, чем выигрыш от торгового сальдо.

Другой показатель — чистый экономический выигрыш (ЧЭВ). ЧЭВ продукта i определяется как: *Мировая цена продукта — Сумма импортируемых ресурсов в мировых ценах — Сумма внутренних факторов производства и неимпортируемых ресурсов в терминах теневых цен*. При позитивных ЧЭВ внутреннее производство предпочтительнее, при негативных — импорт выгоднее.

Слабое место в теории сравнительных преимуществ заключается в ее статическом рассмотрении проблемы. Возможны ситуации, когда только что возникшая **молодая отрасль** при благоприятном экономическом окружении и временной защите от внешней конкуренции становится вполне конкурентоспособной на мировом рынке, а страна соответственно получает сравнительные преимущества в данном секторе. Проблема только в том, чтобы эта защита была ограничена во времени, иначе поддерживаемая отрасль теряет стимулы к росту мировой конкурентоспособности.

Второй внешнеторговый аргумент против государственной поддержки агропродовольственного сектора, как, впрочем, и любого другого, заключается в том, что система свободной торговли в мире приносит выгоды всем участникам. Если Великобритания снимает ограничения на ввоз новозеландской баранины, то Новая Зеландия, возможно, сможет больше закупить, скажем, японских автомобилей, а Япония, в свою очередь, шотландского виски. В результате отсутствие торговых барьеров расширяет мировую торговлю, позволяет полностью использовать сравнительные преимущества каждой страны и повысить общее экономическое

благополучие в мире. Этот подход положен в основу документов Уругвайского раунда ГАТТ.

Аргументы, связанные с доходами в сельском хозяйстве

В предыдущих главах мы рассматривали проблему сельского хозяйства, доходы в котором имеют тенденцию снижаться относительно других секторов экономики. Такое положение вещей служит веским аргументом в пользу поддержки сектора со стороны государства для восстановления справедливости.

Однако, как показал Д.Г.Джонсон, попытки увеличить доходы фермеров путем политики поддержания цен имеют одну особенность: для того чтобы иметь постоянный эффект поддержания доходов, цены должны также постоянно повышаться. Однократное повышение фермерских цен благодаря определенной государственной политике может выравнивать доходы в сельском хозяйстве и неаграрных секторах экономики, но это ни в коей мере не гарантирует того, что в определенный момент диспаритет доходов не возникнет вновь. Джонсон проанализировал рост доходов в фермерском секторе Западной Европы и США в послевоенный период и пришел к выводу, что этот рост происходил не благодаря массовой ценовой поддержке, а в силу миграции трудовых ресурсов из сельской местности или переключения их на несельскохозяйственные виды деятельности в сельской местности. Иными словами, экономическая система сама находит механизмы урегулирования проблемы относительного снижения доходов в аграрном секторе.

Также было замечено, что политика поддержания фермерских доходов через ценовые механизмы в своей основной части направлена на повышение благосостояния наиболее преуспевающих производителей, в то время как те, которые действительно нуждаются в помощи, получают минимальную поддержку. Таким образом, поддержка доходов необязательно восстанавливает справедливость.

Наконец, сельское хозяйство не единственный сектор экономики, в котором падают доходы: с данным негативным трендом сегодня сталкиваются, например, шахтеры, литейщики, владельцы мелких магазинов. Но ни один из этих секторов не претендует на ту массированную поддержку, которая сегодня существует по отношению к агропродовольственному сектору.

Аргументы, связанные с развитием сельских территорий и фермерства

Долгие века сельское хозяйство было основным видом экономической деятельности населения. В современных условиях аграрный сектор представляет собой единственный сектор, доля которого в национальных экономиках сокра-

щается. В этой связи возникает опасение, что с уменьшением аграрной занятости станут исчезать и сельские поселения, сельские общины. Это обстоятельство позволяет аргументировать необходимость поддержки аграрного сектора, так как это позволяет сохранить и поддерживать сельскую местность, традиционные национальные сельские ландшафты.

Но мы уже не раз отмечали, что в развитых странах сельские жители все менее занимаются аграрным производством: растет несельскохозяйственная занятость в деревнях — туризм, агросервис, пищевая и легкая промышленность, с развитием дорог и распространением автомобилей все большее число сельских жителей работает в городах. В послевоенное время сельское население стремительно сокращалось из-за сокращения аграрного сектора, но уже в 1960-е гг. это сокращение приостановилось, а с 1980-х гг. в ряде стран начался процесс роста сельского населения (но не занятых в сельском хозяйстве).

Из этого следует, что развитие аграрного производства не напрямую связано с сельским развитием в целом.

Помимо общего аргумента в пользу сельского развития звучит и аргумент о необходимости поддержки **депрессивных**, или **менее благоприятных для аграрного производства, регионов (МБР)**. В ЕС такие регионы впервые были определены в 1975 г. и включали два типа — высокогорья и другие регионы с низкопродуктивными землями. На сегодня общая площадь МБР составляет до 40% общей территории ЕС. Основным инструментом поддержки МБР сводится к выплате компенсационных платежей всем фермерам в этих регионах (в расчете на гектар или поголовье животных).

Проблема возникновения таких маргинальных территорий на протяжении всей истории экономической науки волнует исследователей. Д.Рикардо и Дж.С.Милль определяли ее с точки зрения сравнительных преимуществ, Й.Тюнен, за ним А.Вебер и другие — с позиций транспортных издержек и экономии на масштабе, сегодня создан ряд эконометрических моделей региональной дифференциации. Тем не менее четкого определения МБР нет, поэтому и эффективность поддержки их ставится под сомнение: такая поддержка может вместо стимула к развитию консервировать маргинальность территории.

Для обоснования государственной поддержки сельского хозяйства очень часто выдвигается аргумент о важности для нации семейного фермерского хозяйства, которое является хранителем традиционных национальных ценностей, гарантом политической и социальной стабильности, экономической справедливости и демократии, а фермеры являются более “хорошими гражданами”, чем все другие слои общества. Совокупность данных идей носит название **аграрного фундаментализма**. В конце XIX в. Т.Джефферсон, один из отцов американской демократии, писал, что те, кто работает на земле, избраны богом. В 1964 г. идеи аграрного фундаментализма были сформулированы в так называемом **Аграрном кредо**

американцем Д. Паалбергом, который также утверждал, что владеть землей должен тот, кто ее обрабатывает, сельскохозяйственное производство должно быть только семейным, основная часть населения страны должна жить на фермах.

Очевидно, что подобные воззрения носят весьма популистский и даже политиканский характер и используются для завоевания сельского электората. Реальная общественная жизнь каждодневно корректирует эти воззрения. Тем не менее в формировании национальной аграрной политики во многих странах мира это кредо оказывает влияние и поныне. Так, считается, что без государственной помощи мелкие семейные хозяйства не выдержат конкуренции с крупными коммерческими фермами. В США опрос общественного мнения показал, что почти 70% потребителей продовольствия готовы платить дополнительно 1% за продукты питания в целях сохранения американской семейной фермы.

В противовес аграрному фундаментализму в общественном мнении существует и развивается так называемый **демократический капитализм**. Кредо этого движения исходит из того, что фермерство есть бизнес и, как любой другой бизнес, должно участвовать в общей конкуренции. Фермеры и нефермеры равны в своей ценности для общества и должны делом доказывать свою полезность. Демократический капитализм так же, как и аграрный фундаментализм, полон мифов, в частности, он не признает несостоятельности рынка в отдельных аспектах.

Довольно трудно бывает определить, кто из субъектов, формирующих агропродовольственную политику государства, какой из догм придерживается, часто случается, что в голове одного человека уживаются обе концепции.

Природоохранные аргументы

Природоохранные аргументы являются, пожалуй, наиболее приемлемыми аргументами в пользу государственного вмешательства с точки зрения теории государственного сектора. Сельское хозяйство — один из сильнейших загрязнителей окружающей среды: отходы животноводства, удобрения, пестициды, высокий уровень распаханности и пр. становятся все более заметными факторами ухудшения экологической ситуации, загрязняют природную среду, сокращают ареалы распространения дикой флоры и фауны. Это — классический тип экстерналий (внешних эффектов, которые могут быть как отрицательными, так и положительными) для других секторов экономики, что дает государству основания для вмешательства. Как яркий пример такой аргументации можно привести недавнее новшество шведской аграрной политики: государство обязуется заключать контракты (оплачиваемые) с фермерами на производство такого общественного блага, как экологически чистая технология. В других странах помимо прямых запретов, налогов и т.п. (см. гл. 4) применяют субсидии фермерам в экологически чувствительных регионах.

Группы интересов в агропродовольственной политике

Доводы в пользу той или иной агропродовольственной политики могут быть разными, однако ее реализация осуществляется через политические и бюрократические институты общества. Так как общество не может контролировать и отслеживать каждый шаг этих институтов, они получают определенный люфт в согласовании формулируемых общественных целей и преследуемых личных или групповых интересов. Рассмотрим, кто и с какими интересами являются основными действующими лицами в формировании национальной агропродовольственной политики.

Первыми в ряду субъектов, формирующих агропродовольственную политику, являются, естественно, политики. В законодательных органах развитых стран не так уж много представителей собственно фермеров, так как данный класс составляет незначительную часть населения этих стран. Тем не менее политики часто голосуют за меры поддержки аграрного сектора. В чем причина?

Безусловно, главная цель политика — быть переизбранным на новый срок. Для этого ему нужно голосовать в интересах своих избирателей, которые в большинстве своем не связаны с сельским хозяйством. Однако в законодательных органах обычно идет увязывание нескольких, порой совершенно не связанных логически между собой, политических вопросов в единый блок, создание временных или постоянных коалиций, голосующих согласованно. Так, в 1998 г. в российской Государственной Думе голосование по антикризисной программе правительства было увязано с принятием, в частности, Земельного кодекса.

Такой подход вполне оправдан, так как позволяет общественному мнению или группам давления более эффективно влиять на принятие тех или иных политических решений. Аграрное лобби обычно очень хорошо организовано и пользуется сочувствием в обществе (вспомните: “фермеры — хорошие граждане”), и поэтому оно весьма продуктивно использует такое мультиполитическое голосование в законодательных органах, вставляя вопросы аграрной поддержки в голосуемые пакеты.

Если в законодательном органе представлена аграрная партия, как это происходит в России и большинстве других постсоциалистических стран, то политики этой фракции прямым образом заинтересованы в увеличении аграрного бюджета страны, так как это отражает их эффективность как политиков и увеличивает шансы на переизбрание.

Таким образом, политики, преследуя сугубо личные интересы переизбрания, оказываются заинтересованными в поддержке государственных программ в агропродовольственном секторе. Несомненно, это не отменяет того, что часть политиков может искренне считать такие программы необходимыми для страны.

Вторая группа действующих лиц при формировании аграрной политики — бюрократия. Высшие государственные служащие становятся лоббистами сектора экономики, которым они управляют: они узко специализированы на проблемах этого сектора, их статус и престиж зависят от положения дел в этом секторе, их связывают множественные связи, формальные и неформальные, с субъектами этого сектора. Более того, департаменты, министерства, представляющие различные сектора экономики, часто конкурируют друг с другом за влияние в обществе, а также противятся внешним вмешательствам в дела сектора со стороны политиков и таких общих министерств, как министерства финансов, внешней торговли и т.п. В этих условиях главный интерес бюрократии как таковой заключается в увеличении бюджета и (или) штата ведомства.

С данной точки зрения бюрократия заинтересована в более сложных и более дорогих мерах государственного регулирования, так как это увеличивает контролируемый бюджет и объем работы ведомства, а также уменьшает возможность внешних вмешательств в дела ведомства, поскольку сложная программа требует высокой и специальной квалификации.

Аграрные программы могут осуществляться несколькими ведомствами, не только минсельхозом. В этой связи соответствующие ведомства могут конкурировать за увеличение своей части программ. Например, прямые выплаты фермерам могут осуществляться министерством социальной защиты или казначейством, и минсельхоз, вообще говоря, должен быть против такой программы, поскольку она не подпадает под его контроль. Именно поэтому более высокие правительственные структуры демонстрируют более либеральные подходы к аграрной политике, так как они несут ответственность не только за эффект поддержки, но и за ее стоимость.

Каждый сектор экономики в развитых странах имеет свои *группы давления*, или *группы интересов*, лоббирующие его поддержку. Однако общепризнанно, что группы давления в агропродовольственном секторе наиболее организованны и влиятельны. В каждой стране есть мощные союзы фермеров, объединяющие основную часть сельскохозяйственных производителей. Так, например, Национальный фермерский союз Великобритании объединяет 80% фермеров страны. В Германии действует Германский крестьянский союз, во Франции — Национальная федерация синдикатов сельскохозяйственных производителей. Помимо этого, часто создаются отраслевые объединения (скажем, Национальная федерация производителей молока в США). Фермерские объединения влияют на политику, снабжая политиков информацией и разрабатывая законопроекты, а также путем воздействия на общественное мнение пропагандистскими мерами.

Аграрные лоббирующие организации обычно тесно связаны с государственными структурами, формирующими агропродовольственную политику. Крупнейшие организации часто рассматриваются как партнеры в разработке политических решений. Такое положение вещей иногда называют *аграрным корпоративизмом*.

Отношения между различными аграрными лобби балансируют между конфликтом и коалицией, ибо их интересы в разные моменты времени могут совпадать и быть разнонаправленными.

В России с переходом к рынку также начали активно формироваться сельскохозяйственные организации, лоббирующие государственную поддержку сектора. Наиболее мощная организация, объединяющая преимущественно крупные сельскохозяйственные предприятия и довольно влиятельная в современных условиях, — Аграрный союз. Фермеры и фермерские кооперативы России объединены в Ассоциацию крестьянских хозяйств и кооперативов России — АККОР. Функционирует и менее мощная и влиятельная, но тем не менее заметная ассоциация, объединяющая предприятия I и III сфер АПК, — Агропромышленный союз. Лоббирующей деятельностью занимается и профсоюз работников АПК.

Важная особенность России в этом аспекте, отличающая ее от большинства развитых стран, — существование Аграрной партии, которая к тому же является и парламентской. Все эти организации на отдельных этапах реформ могли расходиться в позициях и целях, но в конечном счете консолидируются в требовании поддержки агропродовольственного сектора.

Помимо чисто аграрных лобби на агропродовольственную политику оказывают влияние и группы давления I и III сфер АПК: рост аграрного производства несет им также значительные выгоды. Например, производители минеральных удобрений крайне заинтересованы в расширении производства зерна и будут всячески лоббировать программы поддержки зернового производства. Если вспомнить, что в этих секторах действуют мощные транснациональные корпорации, то становится понятным, каких сильных союзников в лоббировании политики поддержки агропродовольственного сектора имеют фермерские организации.

Подобная практика существует уже и в России: например, наиболее активными сторонниками программы компенсации затрат на покупку минеральных удобрений сельскохозяйственными производителями в 1992—1997 гг. были химические заводы страны, так как эти программы увеличивали спрос на их продукцию.

Таким образом, реальная агропродовольственная политика государства является равнодействующей нескольких общественных сил. Группы интересов готовы платить за требуемую им политику определенными затратами на лоббирование, общей политической поддержкой, рабочими местами для экс-политиков и т.п. Политики и бюрократия требуют поддержки агропродовольственного сектора в ожидании политических и общественных дивидендов. В этих условиях представляют интерес вопросы: на каком уровне и почему устанавливается поддержка сектора, почему в развивающихся странах аграрный сектор практически не поддерживается, тогда как страны развитые демонстрируют высокий уровень поддержки?

В развивающихся странах сельское хозяйство, как правило, используется как источник ресурсов для финансирования индустриализации страны. В этом смысле

опыт СССР 1930-х гг. был не уникален. Как только страна проходит стадию индустриализации, ситуация кардинально меняется. Аграрный сектор сокращается, фермеры становятся более образованны, мобильны, легче организуются. Увеличивается доля I и III сфер АПК, и соответственно сельское хозяйство приобретает союзнические группы давления. Возрастает эластичность предложения аграрной продукции, соответственно увеличивая отдачу для фермеров единицы приращения цены: борьба за поддержание цен становится более востребованной. Растет аграрная бюрократия, привнося свои интересы в борьбу за увеличение поддержки агропродовольственного сектора. Доходы населения повышаются, что по закону Энгеля ведет к сокращению доли расходов на продукты питания. В этих условиях для потребителя продовольствия рост цен на агропродовольственные товары в результате фермерских программ менее заметен и потребители не оказывают сопротивления политике поддержки агропродовольственного сектора. В результате расходы на этот сектор растут до тех пор, пока может выдержать национальный бюджет.

Историческая эволюция государственного регулирования агропродовольственного сектора

До первой трети нашего столетия государственная политика в агропродовольственном секторе заключалась главным образом в выработке “правил игры”, введении определенных ограничений или требований землевладельцам, сельскохозяйственным производителям. Государственное вмешательство в рынки сельскохозяйственной продукции, если и случалось, то было довольно эпизодическим: например, уже упоминавшееся нами в гл. 4 предписание Наполеона возделывать сахарную свеклу в ряде регионов Франции или обязательные государственные поставки сельскохозяйственных продуктов, введенные в годы первой мировой войны рядом воюющих стран (в том числе и российским царским правительством). Более распространенным механизмом регулирования сельскохозяйственного рынка был **торговый протекционизм**, при котором внутренний производитель защищался от внешней экспансии торговыми барьерами.

Однако в середине XIX в. Европа стала почти свободной торговой зоной. Процесс начался в Великобритании. В 1846 г. она отменила зерновые законы, которые устанавливали импортные тарифы на все виды зерна. Начавшаяся Крымская война сдерживала импорт зерна из России — основного экспортера этого продукта на мировой рынок, а гражданская война в США тормозила развитие железных дорог в этой стране и соответственно не позволила ей стать заметным зерновым экспортёром в тот момент. Таким образом, создалась довольно благоприятная ситуация для установления режима свободной торговли, и в последующее

десятилетие большинство стран Европы отменили существовавшие импортные ограничения: Германия — в 1853 г., Франция — в 1860 г., Бельгия — в 1862 г.

Однако уже с 1870-х гг. начинает расти мировая торговля зерном: восстанавливает экспорт Россия, быстро растет экспорт зерна из США, а также Канады. Строительство Суэцкого канала облегчает торговые потоки из Австралии и Индии. Вводится паровое судоходство, что стремительно удешевляет фрахт из Нового Света. В результате зерновые цены в Европе резко падают: так, цена на американскую пшеницу в Ливерпуле упала с 625 пенсов за кварту в 1870—1874 гг. до 356 пенсов в 1895—1899 гг. Другие зерновые подешевели на треть. В это же время появляется рефрижераторная техника на кораблях и стало возможным ввозить мясо- и молокопродукты из США, Австралии и Новой Зеландии. Правда, в это же время рост доходов населения увеличил спрос на животноводческие продукты. Однако цены и на эти продукты упали на четверть.

В этих обстоятельствах начинается возрождение протекционизма в Европе, которое М.Трейси назвал *первой волной протекционизма*. В Германии ограничения на импорт продовольствия вводились перманентно с 1879 по 1902 г. Италия ввела импортные тарифы в 1878 г. и повысила их в 1887 г. Франция впервые возродила тарифы в 1881 г. и затем несколько раз их повышала на протяжении десятилетия. Большинство стран Европы усилили протекционистские меры. Перед Россией не стояло задачи защиты агропродовольственного рынка от импорта, так как она была крупнейшим экспортером в то время. Тем не менее в эти же годы ею были введены импортные ограничения на ряд промышленных товаров для защиты растущей индустрии.

Исключение составили Великобритания, Дания и Нидерланды. Первая из названных стран сохранила верность принципам свободной торговли, хотя испытывала жесточайший аграрный кризис из-за давления импорта. К началу XX в. Великобритания импортировала 3/4 пшеницы и сыра, половину говядины и ячменя, основную часть животного масла. Самообеспеченность страны к 1930 г. по всем продуктам питания достигала 33% и по эндогенным продуктам — 50%. Многие сельскохозяйственные земли были заброшены в эти годы.

Дания нашла иной, чем протекционизм, способ приспособления к наплыву дешевого зерна — она переструктурировала свое сельское хозяйство на молочное производство и свиноводство. Нидерланды пошли по этому же пути, с той лишь разницей, что аграрный сектор стал специализироваться на молочном производстве, овощеводстве и фруктоводстве. В обоих случаях значительную роль в структурных преобразованиях сыграли фермерские кооперативы и ассоциации и государственная поддержка (например, в Нидерландах государство организовало курсы переобучения фермеров). В результате эти страны и сегодня являются крупнейшими экспортерами указанной продукции.

Введение тарифов замедлило падение сельскохозяйственных цен, и в тех странах, где они были введены, отток сельскохозяйственного населения в города

был значительно ниже, чем в Великобритании. Потребительские цены не сильно изменились под влиянием протекционистских мер.

Помимо чисто торгового протекционизма усилились и другие способы государственной поддержки сельского хозяйства. В частности, ряд стран Европы и США снизили аграрные налоги. Германия усилила поддержку экспериментальных сельскохозяйственных станций своей известной системы аграрного образования, создала систему государственного сельскохозяйственного кредита. США, Нидерланды, другие страны стали развивать системы сельскохозяйственного обучения.

Первая мировая война привела к всплеску спроса на продовольствие и соответствующему росту сельскохозяйственных цен. Этот тренд сохранялся несколько лет и после войны, пока шло восстановление нарушенного военными действиями сельского хозяйства. За годы войны американское производство зерна резко увеличилось. В результате через несколько лет после войны предложение зерна сильно возросло. В 1929 г. мировые запасы зерна равнялись 28 млн. т, что превышало годовой объем экспорта всеми странами-экспортерами. Этот пик предложения совпал с общим экономическим кризисом в мире, и последовал обвал зерновых цен: к 1931 г. цена пшеницы составляла половину предкризисного уровня. Падение доходов населения в годы Великой депрессии привело к падению и животноводческих цен, хотя и в несколько меньших масштабах, чем цен на зерновые. Реакцией на кризисную ситуацию стала **вторая волна протекционизма**.

Прежде всего страны-импортеры стали вводить импортные тарифы. Франция и Германия ввели столь высокие пошлины, что в обычное время они были бы **запретительными** (т.е. полностью останавливающими ввоз товара в страну), — до 200–300%. В 1931 г. после долгого периода приверженности принципам свободной торговли вводит некоторые импортные тарифы и Великобритания.

Одновременно страны-экспортеры, столкнувшись с избытком запасов сельскохозяйственной продукции, начинают вводить экспортные субсидии, чтобы реализовать избытки на мировых рынках любой ценой. В этих условиях импортные тарифы мало помогли, и поэтому страны-импортеры изобрели **нетарифные протекционистские меры**. Основным инструментом в этом ряду — **импортные квоты**, т.е. разрешения на ввоз строго ограниченного объема продукции. Впервые квоты ввела в 1931 г. Франция, но затем они стали широко использоваться и другими странами.

Вводятся и другие нетарифные ограничения, например нормы помола. Согласно этим нормам владельцы мельниц обязаны были использовать при помоле определенную долю отечественной пшеницы.

В этот же период начинается и более эшелонированное воздействие на внутренние агропродовольственные рынки, чем простой торговый протекционизм. Именно в эти годы были заложены основы агропродовольственных политик, применяемых по сей день развитыми странами мира.

Производство сельскохозяйственной продукции продолжало расти, и только торгового протекционизма уже было явно недостаточно. Опять же Франция в 1932 г. для поддержки своего зернопроизводителя ввела ряд мер, в том числе и государственные закупки по фиксированным ценам. Для проведения этих закупок, а также контроля за экспортом и импортом было создано Национальное межотраслевое управление по пшенице. Также регулированию подвергся рынок вина.

В начале 1930-х гг. практически все страны Европы начали применять те или иные меры регулирования рынков сельскохозяйственной продукции. В Великобритании в это время появились рыночные советы (Marketing Boards) для регулирования сбыта и субсидии производителям отдельных продуктов. Дания ввела первые производственные квоты. Швеция и Швейцария также стали использовать механизмы государственных закупок. В фашистских экономиках Германии и Италии сельскому хозяйству отводилась особая почетная роль; тоталитарные экономические подходы в это время выражались в контроле над производством и распределением. В Италии в 1928 г. началась “битва за пшеницу”, преследовавшая цель достижения самообеспеченности страны этой культурой. В Германии в 1933 г. создается государственная продовольственная корпорация с функциями регулирования рынков.

Последствиями всех этих мер стало определенное смягчение кризиса: объемы аграрного производства не были сокращены, несмотря на падающие мировые цены. Мировая же продовольственная торговля резко сократилась: ее объем по стоимости в 1937 г. был на четверть ниже, чем в 1929 г. Менее всего от сокращения торговли пострадали те страны-экспортеры, которым удалось добиться политических преференций в виде режима предпочтения. Так, страны Британской империи получили такой режим относительно импорта в Великобританию, колонии США получили режим предпочтения по ввозу сахара, страны Юго-Восточной Европы — по ввозу зерна в Германию и Францию.

В США в рамках нового курса президента Рузвельта начинает осуществляться программа поддержки, которая с незначительными изменениями просуществовала до наших дней. В 1933 г. принят первый сельскохозяйственный билль (с тех пор подобные законы принимаются примерно каждые пять лет), который предусматривал создание специальной системы мер по поддержанию сельскохозяйственных производителей, для чего создана Товарная кредитная корпорация. В Канаде образован Совет по пшенице, в задачу которого входили закупки и экспорт избытков на рынке зерна. Аргентинское правительство также осуществляло закупки сельхозпродукции на внутреннем рынке с последующим ее экспортом. Южная Африка, Ирландия, Новая Зеландия предоставляли экспортные субсидии.

Вторая волна протекционизма сформировала широкий арсенал мер государственной поддержки сельскохозяйственных цен, регулирования аграрных рынков.

После второй мировой войны все страны Европы столкнулись с продовольственным дефицитом, поэтому политика преследовала цель увеличения агро-

продовольственного производства любой ценой. Ряд стран вводил гарантированные цены, снижал импортные тарифы. В начале 1950-х гг. уровень продовольственного потребления был восстановлен, и соответственно сменились приоритеты агропродовольственной политики: на первое место встали проблемы эффективности сектора, повышения уровня жизни сельского населения, развития отдельных отраслей. В абсолютном выражении объемы государственных расходов на агропродовольственную политику стали резко расти, государства все более вмешивались в функционирование агропродовольственных рынков, фермеры все менее адекватно реагировали на спрос.

Подробнее о том, как сформировались, что собой представляют Единая аграрная политика ЕС, агропродовольственная политика США, некоторых других стран и каково их новейшее развитие, мы поговорим в § 5.3–5.5.

Основные понятия параграфа

- Самообеспеченность
- Эндогенные продукты
- Продовольственная безопасность
- Молодая отрасль
- Депрессивные, или менее благоприятные для аграрного производства, регионы (МБР)
- Аграрный фундаментализм
- Аграрное кредо
- Демократический капитализм
- Группы давления, или группы интересов
- Аграрный корпоратизм
- Торговый протекционизм
- Первая и вторая волны протекционизма
- Запретительные тарифы
- Нетарифные протекционистские меры
- Импортные квоты

Вопросы и задачи

1. В 1980 г. в ответ на ввод советских войск в Афганистан США ввели эмбарго на экспорт зерна в СССР. В начале 1980-х гг. импорт зерновых Советским Союзом неуклонно расширялся. Объясните, является данный факт аргументом

в пользу необходимости продовольственной самообеспеченности или против такой необходимости.

2. Приведите примеры эндогенных продуктов для России. Если Россия станет импортировать больше экзотических фруктов (бананов, киви, ананасов и т.п.), как это скажется на ее коэффициенте самообеспеченности по эндогенным продуктам?
3. Какой коэффициент самообеспеченности будет больше: рассчитанный по всем агропродовольственным товарам или только по эндогенным товарам?
4. Почему защита молодой отрасли не может продолжаться долго? В каком смысле агропродовольственный сектор России сегодня может рассматриваться как молодая отрасль?
5. Издержки производства молока в России в 1992–1994 гг. были ниже аналогичных издержек в Западной Европе (сопоставление проведено по официальному обменному курсу рубля). Означает ли это наличие сравнительных преимуществ производства молока в России в этот период? Аргументируйте ответ.
6. Какие из нижеперечисленных регионов России вы бы отнесли к МБР: Эвенкия; Псковская область; Орловская область; Оренбургская область; Калмыкия?
7. В развитых странах доля денежных доходов населения, расходуемая на продукты питания, не превышает 20%. Поэтому потребители продовольствия не возражают против некоторого удорожания продуктов питания в пользу фермеров страны. В транзитных экономиках доля расходов на продовольствие в структуре потребительских доходов весьма высока (до 50%), и соответственно каждый процент роста продовольственных цен для них чувствителен. Почему в этом случае потребители менее эффективны в лоббировании своих интересов, чем сельскохозяйственные производители?
8. Приведите примеры из мировой истории, показывающие, как в условиях аграрного кризиса государственное регулирование сектора может осуществляться протекционистскими и непротекционистскими мерами.

Дополнительная литература

Трэйси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику: Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1995.

Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора: Пер. с англ. М.: МГУ, 1997.

Jonson D.Gale. World Agriculture in Disarray. L.: Macmillan Press Ltd,1991.

Tweeten L. Farm Policy Analysis. Boulder, San Francisco, London: Westview Press, 1989.

Guither H.D. The Food Lobbists. Lexington, Mass: Lexington Books, 1980.

Koning N. The Failure of Agrarian Capitalism. L.— N.Y.: Routledge, 1994.

§ 5.2

Экономика государственного регулирования агропродовольственного сектора

Рассматривая историческую эволюцию государственного вмешательства в агропродовольственные рынки, мы уже могли заметить огромное разнообразие применяемых национальными правительствами мер. Но для экономического анализа этих мер мы сгруппируем их в несколько классов. Прежде всего необходимо выделить меры, которые направлены на увеличение рентабельности собственно сельского хозяйства, и те, что преследуют иные цели, например, сельское развитие и т.п. При этом нужно понимать, что поддержка доходов фермеров также может решать и другие задачи, например, повышая доходы сельского населения в целом.

Рост рентабельности сельского хозяйства может достигаться двояким образом: за счет роста поступлений от продажи продукции и снижения издержек производства.

В этом параграфе мы анализируем основные меры государственной агропродовольственной политики в свете теории спроса и предложения.

Меры повышения поступлений от продаж в сельском хозяйстве

Один из способов увеличить доходность сельского хозяйства заключается в повышении поступ-

лений от продаж сельскохозяйственной продукции, что также может быть достигнуто двумя путями: увеличением спроса и сокращением предложения. Спрос возрастает, если государство начинает закупать сельскохозяйственную продукцию, а также при введении, например, программ бесплатного питания в школах, продовольственных талонов, по которым продовольствие распределяется бедным, или при рекламной поддержке отечественной продукции. Спрос на отечественную продукцию будет больше при ограничениях импорта и при поддержке тем или иным способом экспорта.

Предложение можно сократить путем квотирования аграрного производства, ограничений на использование сельскохозяйственных земель, налогами на произведенную продукцию.

Рассмотрим прежде меры по ограничению предложения аграрной продукции на внутреннем рынке.

Для проведения таких программ важным является условие, что внутренний производитель имеет на внутреннем рынке явные конкурентные преимущества перед импортером — естественные или созданные специальной государственной политикой. В противном случае ограничения на предложения отечественной продукции будут легко компенсированы ввозом этой продукции из-за рубежа, и программа не будет иметь эффекта. Например, результатом программы ограничения производства будет рост цен, если в конечной продажной цене продукта транспортные расходы составляют внушительную долю. Так, молоко представляет собой наименее транспортируемый в мировой продовольственной торговле продукт. Тем не менее развитие холодильной техники, расширение торговли переработанным молоком ограничивают возможности контроля за предложением и этого продукта.

Другой пример возникновения конкурентных преимуществ отечественной продукции — создание ей особого имиджа, например: “российское вологодское масло не знает равных в мире по своим вкусовым качествам и экологической чистоте”. И, безусловно, такие преимущества могут быть созданы ограничениями на импорт.

Если данное условие соблюдено, то тогда для повышения спроса и соответственно цены на продукцию сельскохозяйственного производителя могут применяться несколько механизмов, основные из которых мы рассмотрим ниже.

Производственные квоты

Ограничение предложения может осуществляться в выдаче каждому фермеру права производить лимитированное количество продукции — **производственной квоты**. Рассмотрим, что приобретают и теряют производители и покупатели квотируемой продукции, на рис. 5.1.

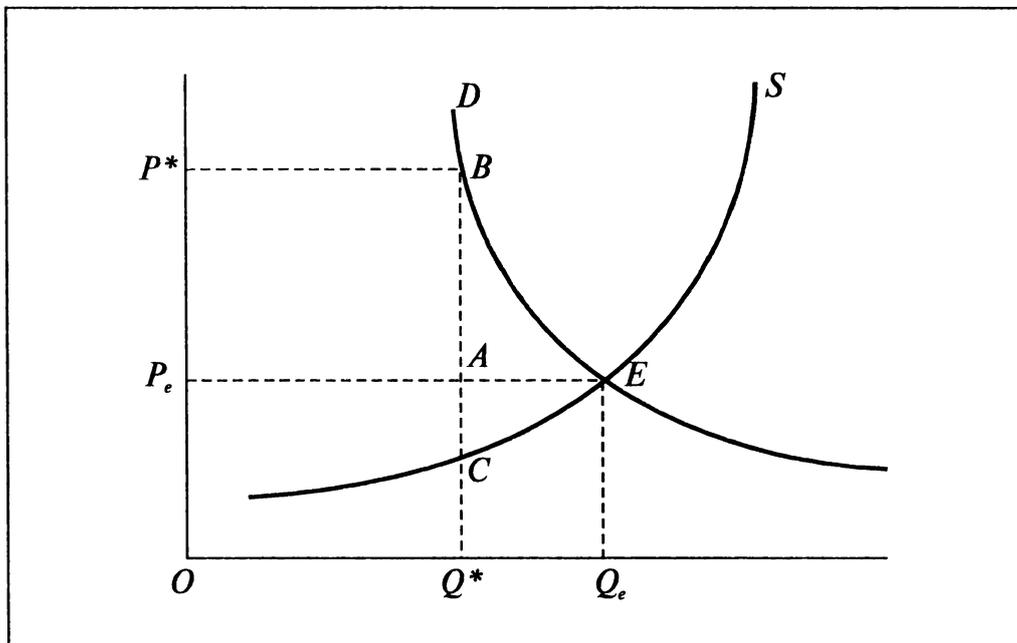


Рис. 5.1. Производственная квота

В отсутствие квотирования производства фермеры произвели бы объем продукции, равный Q_e , и продали бы его по цене P_e . Однако государственная программа ограничила производство суммарной квотой Q^* . При данном объеме предложения цена повышается до уровня P^* , и фермеры готовы по этой цене производить больше, но это им не разрешено.

Если бы не было программы, фермеры получили бы от продажи объема продукции Q_e сумму, равную прямоугольнику OP_eEQ_e . В результате повышения цены до P^* фермер получает OP^*BQ^* . Таким образом, его поступления от продажи выросли на $(OP^*BQ^* - OP_eEQ_e)$. В то же время фермеры экономят на производственных издержках, так как производят меньший объем продукции. Кривая предложения, как известно, отражает предельные издержки в отрасли, поэтому площадь Q^*CEQ_e показывает сэкономленные издержки. Таким образом, потеря фермеров от непроизводства равновесного объема продукции равна площади треугольника ACE , а чистый выигрыш всего фермерского сектора от квотирования будет измеряться величиной, равной разности площадей $(P_eP^*BA - ACE)$.

Покупатели продукции теряют из-за роста цены $P_c P^*BA$, и также они несут потери из-за невозможности приобрести объем продукции $(Q^* - Q_c)$. Стоимость этой неприобретенной продукции равна площади под кривой спроса между точками Q^* и Q_c . Однако в отсутствие квотирования покупатель платил бы только P_c . Следовательно, его потеря от недопотребления равна ABE , а суммарные потери покупателей продукции равны сумме $(P_c P^*BA - ABE)$.

Общий социальный результат квотирования сельскохозяйственного производства будет равен сумме выигрыша фермеров и потери (выигрыша с отрицательным знаком) покупателя, т.е. $(P_c P^*BA - ACE) - (P_c P^*BA - ABE) = -(ACE + ABE)$. Таким образом, программы квотирования сельскохозяйственного производства в целом выражаются в социальной потере.

Производственные квоты обычно принимают вид максимального количества продукции, которое каждый производитель может поставить определенному рыночному агенту, или полного запрета на продажу продукции кому-либо, кроме уполномоченных рыночных агентов. Понятно, что чем больше фермеров, производящих данный продукт, и чем больше каналов его реализации, тем сложнее контролировать выполнение квот.

Квотирование имеет два фундаментальных недостатка. Во-первых, оно позволяет сохранять производство фермерам с высокими производственными издержками. Для избежания этого эффекта квоты иногда продают фермерам, а не распределяют на паритетных началах. Таким образом, наиболее эффективный производитель может купить большую квоту, тогда как менее эффективный вынужден будет довольствоваться незначительной и, может быть, даже прекратить производство совсем. Но в этом случае существенная часть дохода от повышения цены в результате квотирования будет уходить на оплату приобретенной квоты, и тем самым эффективность квотирования для фермеров будет снижаться.

Возможным компромиссом между целями квотирования и эффективностью фермерского сектора является *двух- или многоуровневое квотирование*. При двухуровневом квотировании государство устанавливает базовую квоту, за которую производители получают наибольшую цену, за всю сверх этого произведенную продукцию они получают более низкую цену. При этом государство требует продажи продукции исключительно уполномоченному заготовительному агентству, которое распределяет квоты между производителями. Так как по более низкой цене не все производители могут производить, то ограничение предложения все же происходит, но не в такой жесткой форме, как по предыдущей схеме. При этом все типы производителей получают определенную поддержку, а для эффективных производителей сохраняется стимул к расширению производства.

Второй недостаток квотирования заключается в исключительно высокой стоимости реализации этой программы, и чем больше производителей охвачено

программой, чем более гибкий подход она предусматривает, тем более значительны административные расходы.

Ограничения на использование сельскохозяйственной земли

Выведение земли из производства определенного типа продукции или вообще из сельскохозяйственного производства, безусловно, сокращает предложение и тем самым увеличивает фермерские цены. Любая схема подобного выведения добровольна и предполагает ту или иную форму компенсации сельскохозяйственному производителю.

Очевидно, что результат такой программы для фермеров будет выражен той же величиной, что и в вышерассмотренном случае (рис. 5.1), плюс компенсационный платеж. Покупатели сельскохозяйственной продукции понесут те же потери.

Какие еще группы экономических субъектов будут затронуты в данной программе? Для этого рассмотрим несколько упрощенную схему двухфакторного производства в сельском хозяйстве. Предположим, что производство единицы продукта Q требует строго определенного количества земли L и набора всех других ресурсов A (труда, удобрений, семян и т.д.). Безусловно, это нереалистичная модель, не принимающая в расчет взаимозаменяемость ресурсов: для производства тонны кукурузы можно использовать меньше земли и больше химических удобрений, и наоборот. Но пока абстрагируемся от этого. На рис. 5.2 показаны два графика. Как мы знаем, спрос на землю является производным от спроса на земледельческую продукцию. На верхнем графике показан спрос на продукцию $D(Q)$, на нижнем — соответствующий спрос на землю, выраженный готовностью фермера платить за нее определенную арендную плату, т.е. P_l — это арендная плата за единицу земли. Кроме того, для производства Q фермеру требуется и фиксированный набор всех других ресурсов A . Спрос на них мы также отражаем на верхнем графике как $S(A)$. P_a отражает цену набора ресурсов A для производства единицы Q .

Для повышения цены продукта на ΔP_q государство вводит ограничения на использование сельскохозяйственной земли под этим продуктом с L до L^* . Как видно из верхнего графика, цены на все другие ресурсы при этом упадут, и величина этого падения будет зависеть от эластичности предложения. Иными словами, продавцы ресурсов для производства регулируемого продукта, вообще говоря, несут убытки.

Однако на практике в силу взаимозаменяемости ресурсов такой прямой связи не существует.

Компенсационные платежи при ограничениях на использование сельскохозяйственных земель имеют тенденцию к постоянному возрастанию. Действительно, программа вводится из-за низких доходов в сельском хозяйстве, и фермеры готовы согласиться на незначительные платежи в обмен на выведение части

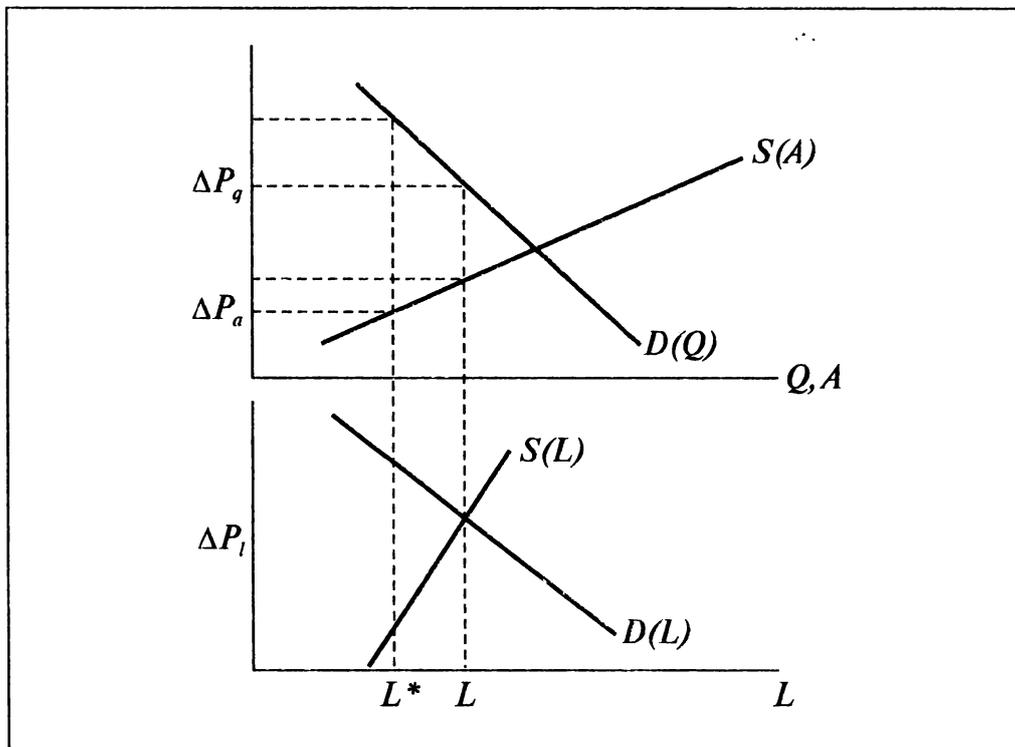


Рис. 5.2. Ограничения на использование земли

земель из производства. Однако в результате программы цены на продукцию растут, создавая тем самым стимулы для обратного вовлечения в производство выведенных земель. Для сохранения уровня цен государству потребуются более высокие компенсационные платежи, чтобы поддерживать прежний уровень предложения.

Государство не контролирует, какие именно земли выводит из производства фермер, потому что для этого существует высокая заинтересованность законсервировать наиболее низкопродуктивные земли. К тому же государству сложно отследить, действительно ли выводятся земли, используемые для производства того продукта, на который ориентирована программа. Так, в США долгие годы осуществлялись программы выведения из производства земель под зерновыми, по которым существовало перепроизводство. В 1973/1974 сельскохозяйственном году мировые цены на пшеницу резко выросли, и американское правительство решило ввести в производство законсервированные до этого земли. Но оказалось,

что часть земель, за консервацию которых правительство платило компенсацию, просто не существует.

Более того, выводя из оборота часть земель и получая компенсационный платеж, фермер может увеличить применение других ресурсов, например удобрений, и тем самым получить выигрыш и от государственной программы (прямой компенсационный платеж и рост цены) и от расширения производства.

Таким образом, программы выведения земель из производства не очень жестко коррелированы с сокращением предложения сельскохозяйственной продукции.

Близкими по содержанию к программе консервации земель являются и программы платежей за непроизводство продукции: например, фермер получает определенную сумму за литр непроизведенного молока. Все вышесказанное можно приложить и к этим программам. Однако здесь возникает дополнительная сложность с определением того, кому платить эти компенсационные платежи (например, при производстве молока кого признать действительно производителем) и от какого уровня отсчитывать непроизводство. Часто в этих случаях используют записи о поставках заготовительных организаций и кооперативов за некоторый предыдущий период. Так, при введении программы платежей за непроизводство молока в США использовали записи молочных заводов и кооперативов об их закупках молока у всех фермеров за предыдущие два года и брали среднегодовое производство как базу для расчетов компенсационных платежей.

Государственные закупки сельскохозяйственной продукции

Мы рассмотрели меры по ограничению предложения, теперь перейдем к мерам, увеличивающим спрос. Одна из основных мер в этом ряду — государственные закупки.

Для того чтобы поддержать фермерские цены на некотором запланированном уровне, государство может уполномочить специальные, финансируемые из бюджета организации закупить часть продукции на рынке, или, иначе говоря, осуществить **закупочную интервенцию**. Иногда подобную интервенцию может проводить и не государственная организация, а объединение производителей. Но это объединение должно иметь определенные, установленные законом полномочия, иначе оно не сможет обязать всех производителей реализовывать продукцию через установленный канал сбыта. А это означает, что часть фермеров будет иметь соблазн получить все преимущества проведения такой интервенции, не неся никаких персональных затрат на ее осуществление.

Рассмотрим на рис. 5.3, как действует механизм закупочной интервенции на рынке сельскохозяйственной продукции.

При производстве Q_c на рынке устанавливается цена на продукт P_c . Государство считает необходимым повысить цену до уровня P^* . По этой цене производители

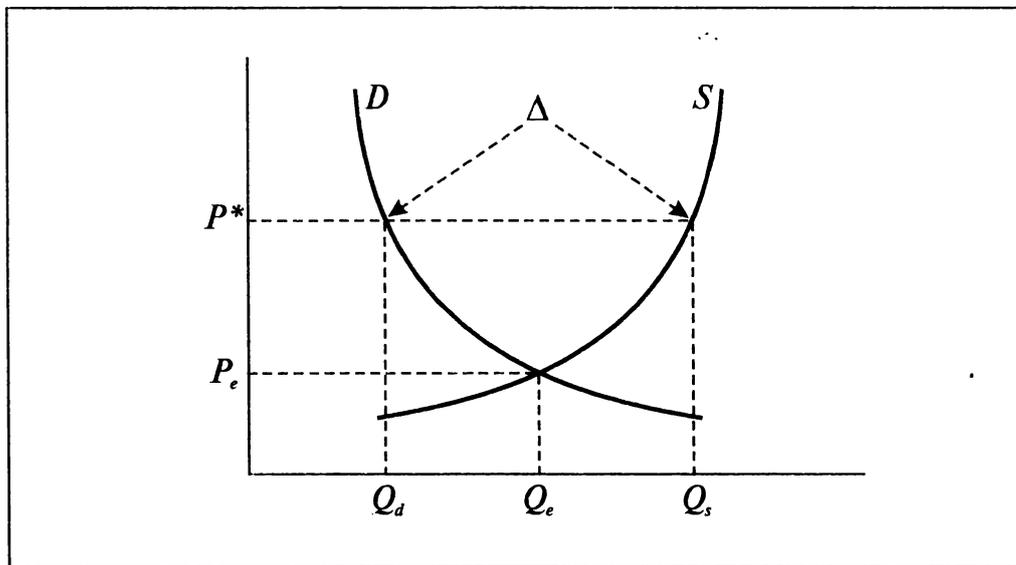


Рис. 5.3. Государственные закупки

будут готовы поставить на рынок объем продукции Q_s , а покупатели смогут приобрести только Q_d . Образуется излишек продукции $Q_s - Q_d = \Delta$. Именно его государство должно закупить на рынке.

Интервенционные закупки повышают цену на сельскохозяйственную продукцию, но что потом делать с закупленной продукцией? Возможно несколько вариантов. Первое, лежащее на поверхности решение — уничтожение закупленного излишка. С точки зрения государственных расходов на программу поддержки фермерских цен это может оказаться оптимальным по Парето решением. Но с моральной точки зрения уничтожение продовольствия может оказаться неприемлемым для политиков.

Другой вариант — государство продает аккумулированный излишек продукции на мировом рынке по любой сложившейся там цене. Если экономика рассматриваемой страны достаточна велика и интервенционные запасы настолько значительны, что экспорт повлияет на мировые цены, то такой вариант может вызвать протест со стороны других стран-экспортеров. Например, в 1973 г. ЕС продало СССР 200 тыс. т масла по цене, равной 16% той, по которой оно продавалось внутри Сообщества, что вызвало протест США.

Третий вариант позволяет продать продукцию внутри страны, но на неконкурирующих рынках: например, интервенционные запасы зерна могут быть проданы

на корма для животноводства (при этом зерно делают непригодным для продовольственного потребления, чтобы оно не было перепродано на рынке продовольственного зерна по более высокой цене); яйца могут быть переработаны в яичный порошок.

Интервенционный запас продукта может продаваться по заниженным ценам для нуждающихся групп населения: пенсионеров, низкодоходных домохозяйств и т.п. Но при этом нужно принимать в расчет, что эта продажа на внутреннем рынке будет иметь понижающее влияние на цену общенационального рынка, так как данные группы населения предъявляют спрос, входящий в общий спрос на эту продукцию.

Довольно распространенным методом освобождения от интервенционных запасов является продовольственная помощь слаборазвитым странам. Например, широко известная программа США “Продовольствие ради мира” используется именно как механизм реализации излишков агропродовольственной продукции. Постсоциалистические экономики в конце 1980-х — начале 1990-х гг. столкнулись с проблемой продовольственного снабжения. Западный мир оказал практически всем этим странам массивную продовольственную помощь. За эти же годы интервенционные запасы в ЕС и США резко сократились, а по зерну почти полностью были исчерпаны.

Наконец, интервенционные запасы могут просто храниться до тех пор, пока нехватка этого продукта на национальном или мировом рынке не позволит реализовать его без риска понизить фермерские цены. Тогда эти запасы приобретают функцию **буферных запасов**: в период низких цен государство аккумулирует в них продукцию, в период высоких — продает из этих запасов. Продажи продукции из запасов называются **реализационными интервенциями**. Однако длительный период проведения такой политики в отсутствие возможности время от времени реализовывать излишки ведет к ее провалу: расходы на поддержание запасов становятся непосильными для национального бюджета.

Прямые ценовые субсидии производителям

Еще одним распространенным механизмом повышения фермерских цен являются **прямые ценовые субсидии** производителям. Прямыми они являются потому, что не связаны с интервенционными закупками или ограничениями на производство. Государство устанавливает некоторую **минимальную гарантированную цену** на продукт, которую обязуется обеспечить фермерам. Если цена на рынке оказывается ниже этой установленной, то каждому фермеру по предъявлении квитанции о реализации продукции государство доплачивает компенсационную разницу. Обычно такие субсидии привязаны к другим программам поддержки фермерских доходов: например, такие субсидии фермер может получить при выведении из оборота части своих земель и т.д.

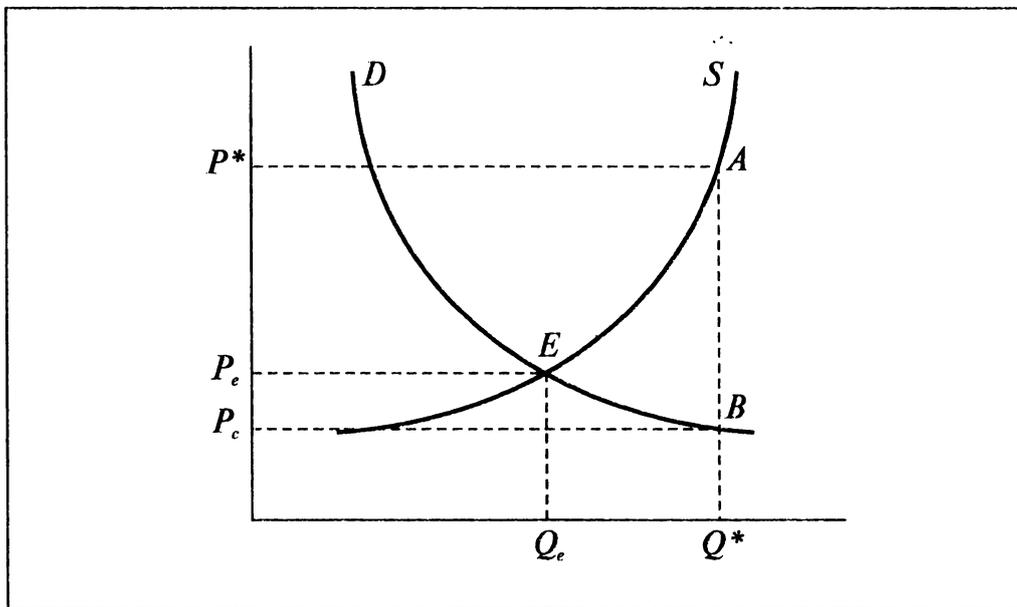


Рис. 5.4. Прямые ценовые субсидии производителям

На рис. 5.4 минимальная гарантированная цена установлена на уровне P^* . При ожидании такой цены производители готовы поставить на рынок объем продукции Q^* . Однако покупатели данный объем продукции купят лишь по цене P_c . Так же как и в ситуации, анализировавшейся на рис. 5.1, выигрыш производителей будет равен площади $P_e P^* A E$, выигрыш покупателей в силу падения цены составит площадь $P_c E B P_c$.

Для того чтобы фермеры получили цену P^* , государство должно выплатить им на весь объем произведенной продукции ценовую разницу $(P^* - P_c)$, суммарный же объем выплат составит площадь $P^* A B P_c$. Эта разница выплачивается из национального бюджета, т.е. за счет налогоплательщиков.

Нетрудно увидеть, что суммарный для общества итог проведения программы выражается площадью треугольника $A E B$, который и составляет сумму чистых потерь для общества от данной программы.

На рис.5.4 также можно видеть, что чем менее эластично по цене предложение продукта, тем меньше будут чистые убытки общества от прямых субсидий. В крайнем случае, при нулевой ценовой эластичности кривая S пройдет вертикально через точки Q_e и E , при этом треугольник $A E B$, выражающий чистые убытки общества, исчезнет. И наоборот, продукты с высокой эластичностью в данной программе будут стоить для общества больше.

Прямые субсидии могут выплачиваться в двух формах: в виде твердой субсидии на единицу реализованной продукции или в виде так называемых **разностных платежей**. Во втором случае фермер получает не жестко установленную субсидию, а разницу между фиксированной минимальной гарантированной ценой и его реальной ценой продажи. Так как в реальной жизни единой рыночной цены не существует и каждый фермер реализует свою продукцию по своей цене, то разностные платежи для каждого фермера будут различаться. Нетрудно показать также, что разностные платежи элиминируют для производителей колебания мировой цены (или, иными словами, равновесной цены), тогда как твердая субсидия повторяет эти колебания.

Меры регулирования внешней торговли

По тем продуктам, которые участвуют в международной торговле — экспортируются или импортируются, регулирование спроса и предложения возможно путем торговых мер. Мировые цены представляют собой для каждой страны в определенном смысле заданную величину: национальная экономика не может в значительной мере повлиять на цены мирового рынка. Если государство хочет повысить цены для своих производителей, оно должно либо оградить внутренний рынок от импорта либо увеличить экспорт. Первое достигается импортными тарифами и нетарифными методами, второе — экспортными субсидиями.

Импортный тариф представляет собой налог на каждую единицу проданного внутри страны импортного продукта.

На рис. 5.5 кривая S_d отражает предложение внутреннего производителя. При равновесной цене P_e объем внутреннего производства будет равен X_e . Предложение мирового рынка, т.е. импорта, вообще говоря, абсолютно эластично. Поэтому, если цена мирового рынка P_e , то импортное предложение будет отражаться кривой S_i . Суммарное предложение показано жирной линией. Спрос на продукт на внутреннем рынке составляет Q_e .

Пусть для поднятия внутренней цены на продукт правительство вводит импортный тариф $T = P^* - P_e$. Тогда импортное предложение поднимется на уровень S_i^* , внутреннее производство возрастет до X^* , а внутреннее потребление сократится до Q^* .

Таким образом, выигрыш фермеров от введения тарифа T составит: $P_e P^* BA = P_e P^* BC - ABC$. Потребители от повышения цен теряют $P_e P^* KM$. Для государства это одна из немногих программ поддержки фермерских цен, которая не стоит ему ничего, а наоборот, приносит дополнительный доход, равный объему импорта, помноженному на T , т.е. $T(Q^* - X^*) = CBKL$. Чистые потери общества составят сумму двух треугольников $(ABC + KLM)$.

Основная мера нетарифного регулирования — введение **импортных квот**. Механизм действия этой меры можно проследить на примере того же рис. 5.5.

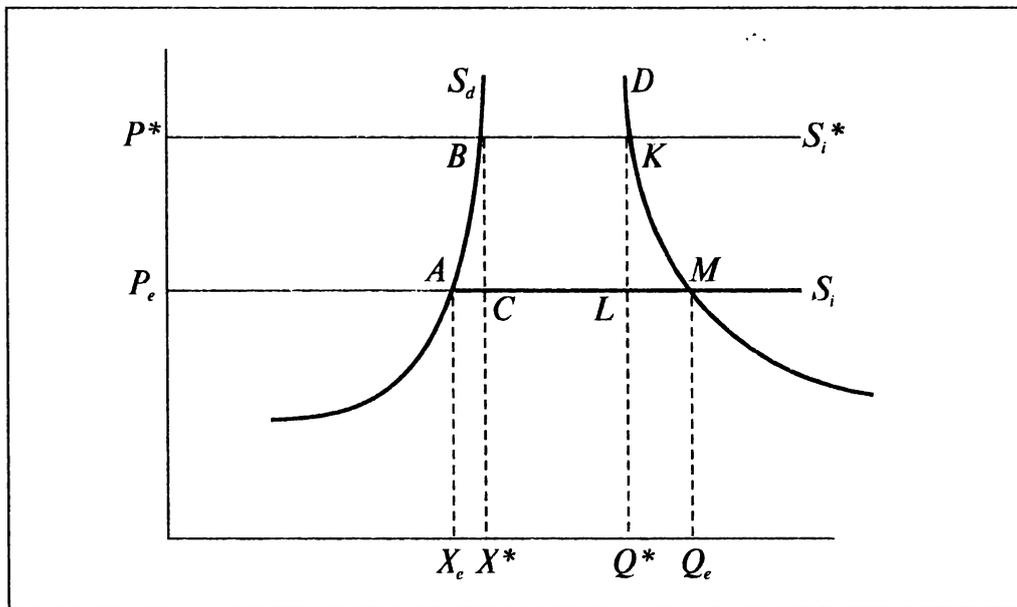


Рис. 5.5. Импортные тарифы

Вместо фиксирования импортного тарифа $T = P^* - P_e$ государство теперь фиксирует объем разрешенного импорта $q = Q^* - X_c$.

Выгоды и потери фермеров и покупателей те же, что и при введении импортных квот. Разница в том, что государство не получает поступлений импортного тарифа. Доход, равный площади $ABKL$, поступает к тем, кто получил право закупить продукцию на мировом рынке по цене P_e и продать на внутреннем рынке по цене P^* . Такое их преимущество позволяет государству ввести платное (конкурсное) распределение квот. В этом случае доход $ABKL$ будет поделен между бюджетом и импортерами.

В отличие от импортного тарифа квоты хуже работают в условиях нестабильности мировых цен. А так как агропродовольственные мировые цены колеблются очень существенно, то это замечание весьма важно. Для того чтобы колебания P_e не сильно влияли на изменения P^* , страны иногда вводят **переменные импортные тарифы**: если мировая цена изменилась на ΔP , то и импортный тариф меняется на ΔP .

Импортные меры ограничивают предложение продукции на внутреннем рынке и тем самым повышают фермерскую цену. Мировая торговля позволяет и увеличить сбыт отечественной продукции путем стимулирования экспорта. Главный инструмент здесь — **экспортные субсидии**, когда государство платит за каждую единицу вывезенной из страны продукции.

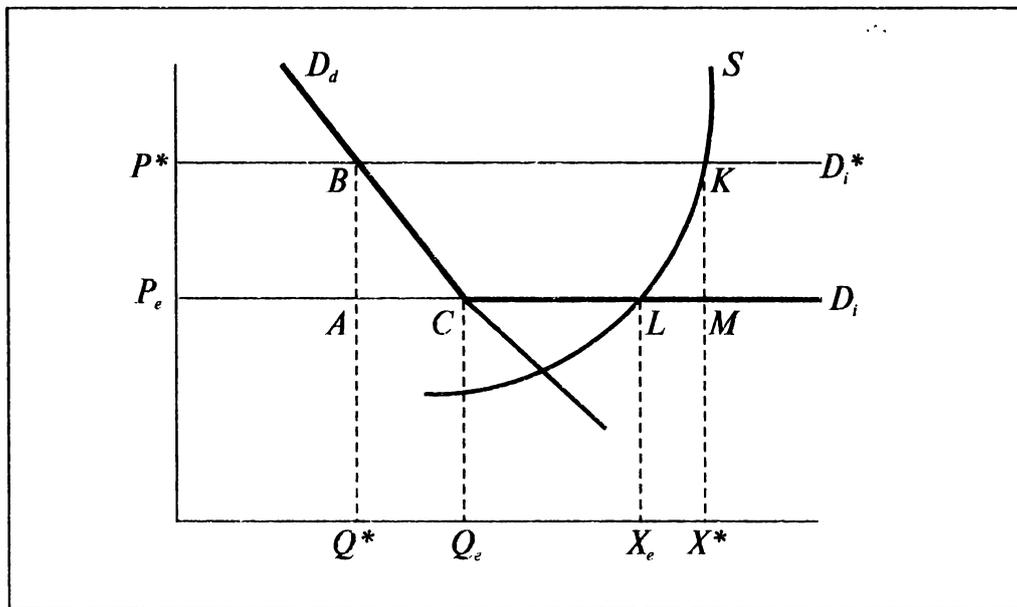


Рис. 5.6. Экспортные субсидии

На рис. 5.6 показана ситуация, почти зеркально симметричная изображенной на рис. 5.5.

Государство выплачивает экспортные субсидии, равные площади $ABKM$. Потребители несут дополнительные расходы в связи с возросшей ценой и уменьшением продукта на рынке, равные $P_e P^*BC$. Производители получают дополнительный доход $P_e P^*KL$. Таким образом, социальные издержки на проведение экспортных субсидий равняются $P_e P^*KL - ABKM - P_e P^*BC = ABC + KLM$.

Меры снижения издержек в сельском хозяйстве

Основной инструмент снижения издержек в сельском хозяйстве заключается в субсидировании ресурсов для аграрного производства. Методов осуществления таких субсидий много: производители могут получать твердые субсидии на каждую единицу приобретенного ресурса (например, минеральных удобрений), или они

могут получать субсидии на осуществление определенной деятельности (например, на проведение мелиоративных работ), или может осуществляться более комплексное снижение издержек путем предоставления производителям доступа к льготному кредиту.

Рассмотрим простейший случай политики снижения цены только на один производственный ресурс, тогда как цена на продукцию и все другие ресурсы остается неизменной. На верхнем графике рис. 5.7 кривая R показывает суммарную стоимость продукта X , кривая C — суммарную стоимость ресурсов. Разница между R и C , т.е. прибыль, достигает своего максимума при объеме производства X_c . Снижение цены одного ресурса приводит к сокращению суммарных издержек производства, и кривая C смещается в положение C^* . Нетрудно видеть, что теперь максимум прибыли достигается в точке X^* , при этом масса прибыли увеличивается. Иными словами, при снижении цены ресурса возникает стимул к росту производства.

На нижнем графике того же рисунка представлены изокванты замещения двух ресурсов: A , на который снижена цена, и B — все остальные ресурсы. Данный график показывает, что снижение цены на A ведет к увеличению применения и других ресурсов. При объемах производства X_c оптимальный набор ресурсов (A_c, B_c), при снижении цены ресурса A и возросшем в силу этого объеме производства X^* набор ресурсов достигает оптимума в точке (A^*, B^*).

Таким образом, политика снижения издержек в сельском хозяйстве путем удешевления ресурсов приводит к:

- росту прибыли производителей;
- увеличению спроса на удешевленный ресурс;
- росту объема предложения продукции;
- росту спроса на другие ресурсы.

Однако нами рассмотрена упрощенная схема, она будет работать при соблюдении трех важнейших условий.

1. В отрасли, производящей ресурс A , должна существовать конкуренция. В противном случае субсидирование ресурса ведет к росту цены на него (далее мы рассмотрим, как введение субсидий на минеральные удобрения в России в 1992–1996 гг. в условиях высокомонопольной структуры химической промышленности вело к росту цен на удобрения). Тогда выплачиваемая производителям субсидия *de facto* перемещается в ресурсопроизводящую отрасль.

2. Субсидируемый ресурс должен быть специфически сельскохозяйственного использования, чтобы не возникало стимула к его перепродаже. Например, неспецифически сельскохозяйственным ресурсом является кредит (в соответствующей главе мы также рассмотрим, как льготный кредит для сельского хозяйства в России в 1992–1993 гг. продавался в несельскохозяйственные сектора экономики).

3. Предложение субсидируемого ресурса должно быть достаточно эластично.

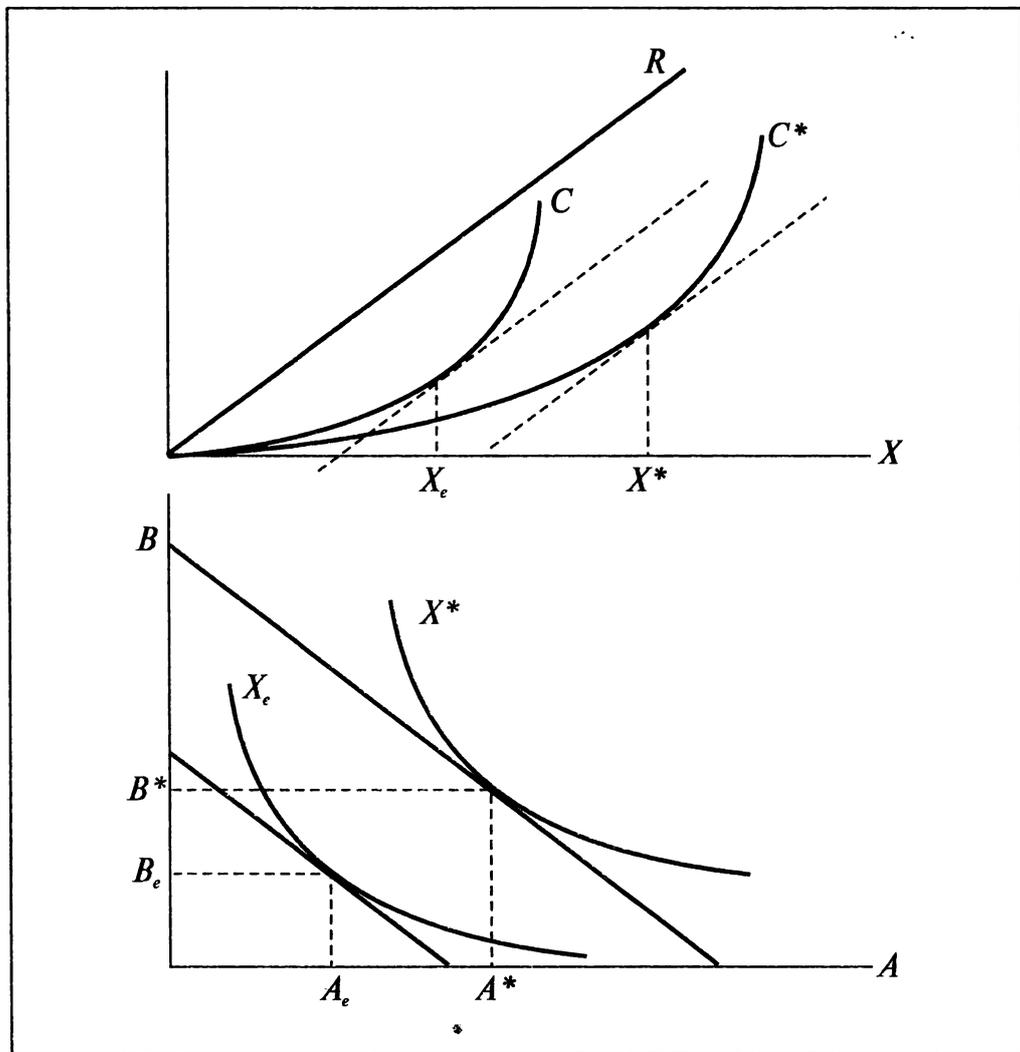


Рис. 5.7. Субсидирование производственного ресурса

Показать социальный эффект этой программы столь однозначно, как при рассмотрении предыдущих политик, сложно, поскольку он будет зависеть от очень большого количества факторов, в том числе от соблюдения вышеперечисленных условий.

Структурная политика

Рассмотренные выше меры нацелены на повышение прибыльности для всех существующих производителей, хотя в отдельных случаях они могут быть нацелены на отдельные группы фермеров. Структурная политика исходит из задачи сократить число лиц, живущих за счет сельскохозяйственного дохода. Тогда прибыльность оставшихся будет повышена. Обычно структурная политика предполагает два типа мер: направленных на уменьшение числа фермеров и на увеличение средних размеров ферм.

Первый ряд мер включает развитие альтернативной занятости в сельской местности, программы переподготовки сельскохозяйственных работников, даже миграционные программы. Значимой программой в этом ряду в развитых странах являются **схемы раннего выхода фермеров на пенсию**. Иногда такие схемы могут обуславливаться обязательной передачей своей земли наследникам или продажей ее.

В гл. 4 мы познакомились с мерами государственной политики, ограничивающей права собственников земли в распоряжении своей собственностью. В большинстве случаев такая политика направлена на увеличение средних размеров ферм. Однако земельный рынок является очень узким: всего несколько процентов сельскохозяйственной земли поступает в продажу ежегодно. Основным источником поступления земли для расширения размеров ферм являются, таким образом, фермеры-пенсионеры или умершие фермеры. В связи с этим политика увеличения размеров ферм очень сложна и медленно достигает своей цели.

Иногда для ускорения структурных преобразований в аграрном секторе страны государство начинает ориентировать свои меры поддержки преимущественно на крупные и средние фермы. Так, в 1970-е гг. в ЕС были введены избирательные субсидии, предоставлявшиеся фермам, имевшим не менее 80 га пашни или 40 голов крупного рогатого скота.

Преимущество структурной политики заключается в том, что она нацелена на “лечение” причин низкой доходности в сельском хозяйстве, а не симптомов. Как мы уже анализировали в гл. 1, основные причины фермерской проблемы лежат в недостаточной скорости адаптации сектора к экономическим изменениям. В частности, иммобильность труда и других ресурсов в аграрном секторе, безусловно, является структурной проблемой.

Другая позитивная черта структурных мер — это то, что они носят характер **самосохраняющихся субсидий** сектору, тогда как большинство рассмотренных выше — **самораскручивающихся субсидий**. Иными словами, в случае структурных преобразований потребность в финансировании программы сокращается по мере ее реализации, при поддержке доходов (например, за счет субсидирования фермерских цен или выведения земель из производства) финансирование программы все более расширяется.

Недостаток структурных мер состоит в том, что их результат проявляется на протяжении 3–10 лет, тогда как меры по поддержке доходов сказываются практически немедленно. Очевидно, что для политиков и бюрократии, формирующих агропродовольственную политику страны, данное обстоятельство играет решающую роль.

Меры, не нацеленные на повышение рентабельности сельскохозяйственного производства

Среди мер этого ряда выделим три категории.

1. Меры, направленные на развитие сельской местности. Они включают множество возможных программ по развитию сельской производственной и социальной инфраструктуры: дорожное строительство, водо-, газо- и энерго-снабжение (в развитых странах это актуально в основном для отдаленных труднодоступных регионов, МБР), развитие сети учреждений здравоохранения и т.д. Влияние этих программ на доходность в сельском хозяйстве возможно только при привлечении массивных финансовых ресурсов. В противном случае они являются дополняющими для программ поддержки доходов и создают условия жизни в сельской местности.

2. Развитие несельскохозяйственной занятости в сельской местности. Мы уже рассматривали все многообразие таких видов деятельности. Развитие многих из них требует определенной государственной помощи и поддержки.

3. Прямые платежи в доход фермеров. Эта мера становится все более и более популярной в арсенале агропродовольственных политиков развитых стран. Данная мера предполагает прямые выплаты тем фермерам, чей годовой доход не превышает определенной установленной границы. Эти выплаты не оказывают прямого влияния на агропродовольственные рынки, как большинство других мер поддержки доходов.

Потребительские субсидии

Рассмотрение мер агропродовольственной политики будет неполным, если не сказать хотя бы несколько слов о программах поддержки потребителей. До сих пор все рассмотренные меры предполагали, что потребители и (или) налогоплательщики облагаются определенным сбором (в экономической теории его называют налогом) в пользу фермеров. Но довольно часто, особенно в развивающихся странах, применяется обратная политика, когда фермеры облагаются таким сбором в пользу потребителей.

Одним из основных инструментов такой поддержки потребителей могут быть реализационные интервенции. Выше мы рассматривали их в связи с программами поддержки фермеров, когда государство реализует буферные запасы на неконкурирующих рынках. Однако государство может закупать часть продукции по рыночной цене и затем реализовывать ее потребителям внутри страны для удешевления продуктов питания для всего населения. Это ведет к снижению цены на данный продукт, и соответственно фермеры теряют часть дохода.

Чистый социальный эффект от программы будет складываться из выигрыша покупателей продовольствия A (разница между равновесной и пониженной ценами, помноженная на объем закупленной продукции, минус издержки, связанные с ростом потребления этого продукта), потерь фермеров от снижения цены B (ценовая разница, помноженная на объем реализации) и затрат бюджета на реализацию программы C (объем закупленной продукции, помноженный на разницу между ценами закупки и реализации этой продукции). На первый взгляд $A = C$, и соответственно потери общества сводятся к потерям фермеров. Однако снижение цен после реализационной интервенции будет зависеть от соотношения эластичностей спроса и предложения на эту продукцию, и оно не всегда равно той ценовой разнице, которую берет на себя государство. Кроме того, цены на сельскохозяйственную продукцию являются производными от цен на продовольствие и демонстрируют меньшую эластичность, поэтому снижение цен на продовольственном рынке необязательно полностью транслируется на рынки сельскохозяйственной продукции.

Другой подход к субсидированию потребителей — выплата целевых продовольственных субсидий обычно отдельным группам населения. Нетрудно показать, что такие субсидии ведут к росту спроса и, значит, продовольственных цен, а через них — и сельскохозяйственных. Иными словами, кроме всего прочего, субсидии потребителям несут ту же нагрузку, что и субсидии производителям, хотя на уровне принятия политических решений это представляется не так.

На рис. 5.8 показан механизм действия субсидий потребителям продовольствия. Горизонтальная ось отражает потребление продовольственных товаров F , вертикальная — непродовольственных C . В силу государственных субсидий на продовольственное потребление кривая безразличия I_c смещается в позицию I^* . Бюджетное ограничение является касательной к кривой безразличия. Равновесие в случае отсутствия продовольственных субсидий достигается в точке A , при введении продовольственных субсидий — в точке B . Нетрудно видеть, что при субсидировании продовольственного потребления семья получает возможность расширить потребление и других — непродовольственных товаров.

Наконец, может осуществляться и торговое регулирование в пользу потребителей продовольствия. Так, **экспортные тарифы и квоты** увеличивают объем предложения на внутреннем рынке и тем самым снижают продовольственные цены. Так же действуют и **импортные субсидии**.

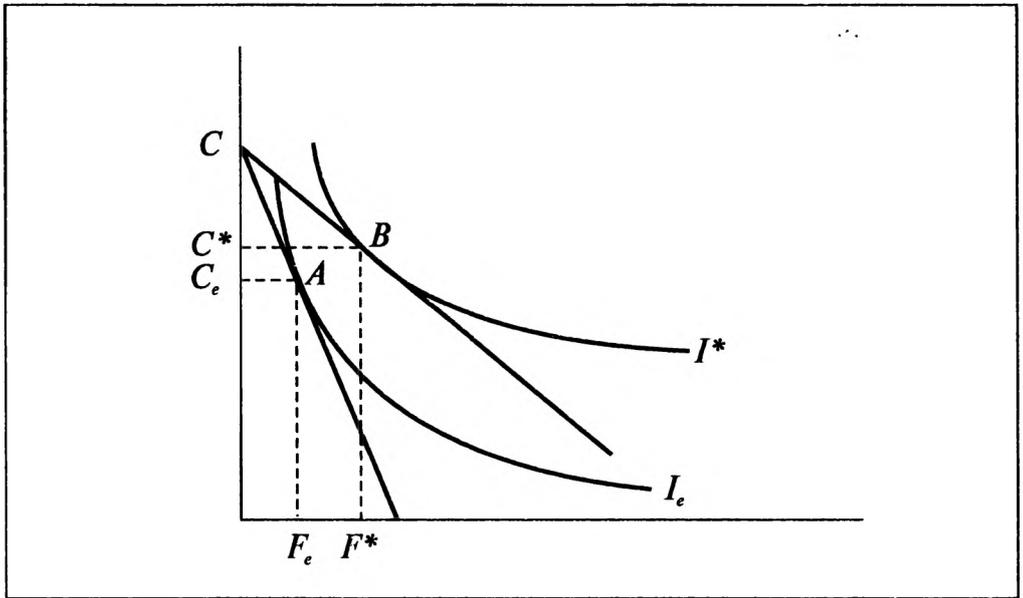


Рис. 5.8. Продовольственные субсидии

В целом инструментарий политики поддержки потребителей значительно скуднее политики поддержки производителей и применяется в основном в развивающихся странах.

Основные понятия параграфа

- Производственная квота
- Двух- или многоуровневое квотирование
- Выведение земли из производства
- Закупочная интервенция
- Буферные запасы
- Реализационная интервенция
- Прямые ценовые субсидии
- Минимальная гарантированная цена
- Разностные платежи
- Импортный тариф

- Импортная квота
- Переменный импортный тариф
- Экспортные субсидии
- Схемы раннего выхода фермеров на пенсию
- Самосокращающиеся субсидии
- Самораскручивающиеся субсидии
- Экспортные тарифы и квоты
- Импортные субсидии

Вопросы и задачи

1. Для каких продуктов — с эластичным или неэластичным спросом — введение производственного квотирования наиболее эффективно?
2. Рассчитайте эффект от участия в программе выведения земли из производства пшеницы для фермера, используя следующие данные:
под пшеницей фермер занимает 100 акров;
урожайность — 36 бушелей с акра;
требуемый процент выведения земли — 30%;
ожидаемая цена на пшеницу — 3,30 долл.;
затраты на производство одного бушеля пшеницы — 1,47 долл.;
компенсационный платеж за выведение одного акра — 0,27 долл.
До какого уровня должна упасть урожайность (на данной конкретной ферме при сохранении общего уровня цены), чтобы участие в программе стало для фермера невыгодным?
3. Почему буферные запасы реализуются государством только на неконкурирующих рынках? Иногда механизм государственных закупок сопровождается установлением не только минимальных гарантированных цен, но и максимальной цены. В чем назначение такой цены?
4. Каковы предпосылки эффективного проведения политики повышения доходов фермеров путем ограничения внутреннего производства?
5. Какое условие необходимо соблюсти, чтобы прямые дотации потребителям продовольствия, так же как и дотации производителям, вели к увеличению доходов последних?
6. Что общего в механизме действия разностных платежей и переменных импортных тарифов?

7. Каков будет результат введения импортных ограничений в условиях низкой эластичности предложения импортной продукции?
8. Выберите конфликтующие и комплементарные программы агропродовольственной политики из левой и правой колонок нижеприведенных мер:
- | | |
|---------------------|----------------------------|
| экспортные тарифы | квотирование производства |
| экспортные субсидии | субсидирование ресурсов |
| импортные тарифы | субсидии потребителям |
| импортные субсидии | реализационные интервенции |
9. Каково влияние основных программ поддержки фермерских цен на риск в сельскохозяйственном производстве?

Дополнительная литература

Трэйси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику: Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1995.

McCalla A.F., Josling T.E. Agricultural Policies and World Markets. N.Y. -- L.: Macmillan Press Ltd., 1985.

Gardner B. The Economics of Agricultural Policies. N.Y.: Macmillan Press Ltd., 1987.

Jonson D.Gale. World Agriculture in Disarray. L.: Macmillan Press Ltd., 1991.

Tracy M. Agricultural Policy in the European Union and Other Market Economies. Brussels: EU, 1996.

Tsakok I. Agricultural Price Policy: A Practitioner's Guide to Partial-Equilibrium Analysis. Ithaca – L.: Cornell Uni Press, 1990.

§ 5.3

Агропродовольственная политика в США

Рассматривая отдельные меры поддержки аграрного сектора, нужно хорошо представлять себе, что все они очень тесно взаимосвязаны между собой и порой взаимообусловлены. Классификация, которую мы выбрали для рассмотрения этих мер, не всегда позволяет увидеть эту комплексность. Так, например, залоговые кредиты обусловлены участием фермеров в консервации своих земель. Однако классификация позволяет в упрощенном виде рассмотреть механизм действия каждой из мер.

Американская агропродовольственная политика представляет собой сложный, разветвленный и комплексный политический механизм, и было бы наивно предполагать возможность его всестороннего освещения в одном параграфе. Мы рассмотрим только некоторые основные вопросы, а начнем с краткого обзора эволюции этой политики, истории того, как она формировалась на протяжении XX в.

История возникновения программ поддержки агропродовольственного сектора

Основы современной агропродовольственной политики США были заложены в контексте Нового курса президента Ф.Рузвельта, хотя все 1920-е гг. шла активная подготовка этих решений на политическом уровне. Для реализации своей аграрной программы президент назначил государственным секретарем по делам сельского хозяйства (министром сельского хозяйства) Г.Уоллеса, редактора фермерского журнала.

Начало 1930-х гг. — период Великой депрессии. Американское сельское хозяйство пострадало от нее больше, чем какой-либо другой сектор экономики. Средние фермерские цены с 1929 по 1932 г. упали на 57%, чистые доходы производителей — в еще большей мере. Страну захлестнула волна сельских банкротств, не только собственно фермеров, но и их кредиторов, включая сельские банки. Задачей политиков, пришедших к власти в тот момент, было предложить программу, дающую немедленное облегчение аграрному сектору страны.

В 1933 г. Конгресс принял знаменитый Акт о сельскохозяйственной трансформации (Agricultural Adjustment Act), согласно которому была создана Администрация по сельскохозяйственной трансформации (AAA). Данный законодательный акт предусматривал достижение трех следующих целей:

- установление и поддержание баланса между производством и потреблением сельскохозяйственных товаров на уровне, обеспечивающем эквивалентность обмена, как в базовом периоде (т.е. 1909–1914 гг.);
- поддержание этой эквивалентности путем постоянной корректировки возникающих неэквивалентностей;
- обеспечение интересов потребителей продовольствия сохранением доли расходов на продукты питания на уровне того же базового периода.

Данный Акт не предусматривал количественных параметров регулирования, но в нем впервые прозвучал термин “паритет цен”, до наших дней играющий существенную роль в формировании национальных агропродовольственных политик. **Паритет цен** — это равенство стоимостей: стоимость единицы сельскохозяйственной продукции должна иметь ту же покупательную способность, что и в предыдущий период. Например, на покупку трактора в 1990 г. производителю требовалось 30 т зерна; наличие паритета будет означать, что и сегодня этот же трактор по своей цене равен тому же количеству зерна, хотя реальные цены на эти продукты могут и изменяться.

В Акте 1933 г. паритет рассчитывался к базовому периоду. Позднее Сельскохозяйственный акт 1948 г. скорректировал формулу для расчета паритетной цены:

$$P_i^* = P_i \gamma / \eta,$$

где P_i^* — паритетная цена на продукт i ;

P_i — средняя цена на продукт i за последние 120 месяцев;

γ — текущий индекс цен, которые фермер платил за ресурсы, услуги и т.д.;

η — средний индекс фермерских цен по всем продуктам за последние 120 месяцев.

Акт 1933 г. также разрешал Министерству сельского хозяйства заключать с фермерами на добровольной основе договоры о выведении части земли из

производства основных, т.е. базовых культур, за что фермеры должны получать определенную компенсацию. Министерство также получило право осуществлять авансовые платежи фермерам за хранимую на фермах продукцию. Предусматривался также контроль за маркетинговыми структурами, закупающими фермерскую продукцию, в целях регулирования цен. Все это было нацелено на сокращение предложения на рынках сельскохозяйственной продукции.

В этот же год родилась программа так называемых **невозвратных займов** в США. Их невозвратность была относительной в смысле установленного механизма. Государство устанавливало уровень цены, который оно обязалось поддерживать. Специально организованная для проведения этой программы **Товарная кредитная корпорация (ТКК)** выдавала фермерам беспроцентные кредиты под залог запасов их продукции. Кредит определялся по специально установленной **залоговой цене** (цена, выплачиваемая фермеру на единицу продукции в виде кредита). Далее, если цена на рынке держалась выше поддерживаемого уровня, фермер продавал свою продукцию на рынке и отдавал ТКК полученный кредит. Если же цена опускалась ниже, то фермер мог поставить в уплату своего долга ТКК заложенную под кредит продукцию без каких-либо дополнительных расчетов. В 1933 г. залоговые операции проводились по кукурузе и хлопку.

ТКК была создана и функционирует по сей день как полностью государственная корпорация в составе Министерства сельского хозяйства США.

В Акт 1933 г. в качестве основных сельскохозяйственных продуктов были включены пшеница, кукуруза, хлопок, свиньи, рис, табак, молоко и молокопродукты. Впоследствии этот список неоднократно пересматривался.

В 1934 г. были введены квоты на производство табака и импортные квоты на ввоз сахара. В 1936 г. законодательно устанавливается программа консервации земель в целях ограничения предложения продукции. В 1937 г. принимается решение о создании под патронажем Министерства сельского хозяйства **рыночных соглашений**, т.е. соглашений между производителями и заготовительными организациями о минимальной цене закупки. Роль государства в этих добровольных соглашениях сводилась к арбитражу сторон при выработке компромиссного решения и контролю за выполнением достигнутых договоренностей. Наибольшее значение такие рыночные соглашения получили в молочном подкомплексе.

Сельскохозяйственный акт 1938 г. расширял список поддерживаемых продуктов, а также вводил прямые платежи на ряд продуктов для поддержания паритета (хотя в нем оговаривалось, что такие платежи будут осуществляться в той мере, в какой позволят имеющиеся фонды в аграрном бюджете).

В годы второй мировой войны политика ограничения производства сменилась политикой его стимулирования — США стали одной из лидирующих экспортных стран в этот период. Законодательство этого периода оказывало свое воздействие на американское сельское хозяйство до 1950-х гг.

Министром Ч.Брананом в 1949 г. была сделана попытка уйти от регулирования на основе паритета цен и перейти к регулированию паритета доходов. Это предполагало, что поддерживаются не цены отдельных продуктов, а уровень доходов фермеров. Этот подход вызвал сильное сопротивление лоббирующих организаций, что совместно с последовавшей корейской войной и выросшим спросом на сельскохозяйственную продукцию сделало эту политику неактуальной.

К середине 1950-х гг. вновь возникает проблема перепроизводства и необходимость регулирования предложения. В соответствии с Сельскохозяйственным актом 1956 г. в США был создан Земельный банк (Soil Bank). Он состоял из двух программ: краткосрочной — Земельный резерв и долгосрочной — Консервационный резерв. Первая программа была нацелена на краткосрочное выведение земель из оборота, за что фермерам выплачивались компенсационные платежи. Эта программа оказалась крайне дорогостоящей и неэффективной и была отменена уже в 1958 г. Вторая программа стимулировала фермеров к долгосрочной консервации сельскохозяйственных угодий путем трансформации их в площади под многолетними насаждениями и т.п.

С приходом к власти президента Дж.Кеннеди в 1961 г. в США начали развиваться программы расширения сбыта сельскохозяйственной продукции в дополнение к программам сокращения предложения. В эти годы появились программы продовольственных талонов, бесплатных школьных завтраков, международная программа “Продовольствие ради мира”.

В то же время советником министра сельского хозяйства был назначен профессор университета Миннесоты Кохран, который считал, что фермерские цены неизбежно низки в условиях технического прогресса и единственный выход в этой ситуации заключается в государственных принудительных программах ограничения предложения. Это вызвало протесты фермерских организаций, и в 1963 г. был организован референдум по вопросам принудительного регулирования производства пшеницы. Сторонники Кохрана считали, что несельскохозяйственные участники референдума согласятся на обязательные программы, так как это сократит расходы на аграрную политику. Тем не менее фермерская точка зрения на референдуме победила, доказав тем самым, что налогоплательщики менее чувствительны к бюджетным расходам на поддержку фермерских программ, а фермеры имеют очень высокий потенциал влияния на формирование аграрной политики.

К началу 1970-х гг. вновь назревал кризис перепроизводства в сельском хозяйстве. Однако резкий рост закупок зерна СССР привел к повороту в аграрной политике США. Сельскохозяйственный акт 1973 г. был первым с 1933 г. актом такого рода, отражавшим не избыток предложения, а избыток спроса. Впервые были введены **целевые цены** как инструмент для определения разностных платежей. Поскольку залоговый кредит также продолжал действовать, то разностные платежи были

прямыми выплатами фермеру разницы между целевой и залоговой ценами (или целевой и рыночной ценами, если рыночная была выше залоговой). Также новым в законе 1973 г. было то, что целевые цены определялись не на основе паритетной цены, показанной нами выше.

До 1977 г. программу залоговых кредитов обслуживала исключительно ТКК. По закону 1977 г. был создан Фермерский резерв для создания собственных буферных запасов зерновых. Государство предусматривало весомую поддержку этой программе.

Президент Дж. Картер в 1980 г. ввел эмбарго на поставки зерна в СССР в ответ на ввод войск в Афганистан. Это потребовало увеличить залоговые цены на зерновые и зернобобовые культуры. Были расширены льготный кредит фермерам и страховые программы. В законе 1981 г. было предусмотрено на будущее, что в случае введения эмбарго залоговая цена должна автоматически повышаться до 90% паритетной цены. Кроме того, устанавливается 6-процентный рост целевых и залоговых цен для индексации прогнозируемой инфляции. В действительности прогноз инфляции оказался завышенным. В целом начало 1980-х гг. характеризовалось мировой экономической депрессией, сокращением экспорта, ростом перепроизводства, что привело к падению фермерских доходов до самого низкого уровня со времен Великой депрессии.

Но уже в 1985 г. принимается новый закон — Акт о продовольственной безопасности, который знаменует собой переход к более либеральной, рыночно ориентированной агропродовольственной политике. Целевые и залоговые цены значительно понижены, программы долгосрочной консервации земли привязаны к продуктовым программам. В то же время этот закон предусматривал значительные меры по расширению спроса: экспортные субсидии, гарантии и кредит. Благодаря этому закону государственные расходы на агропродовольственный сектор, достигнув своего пика в 1986 г. в 26 млрд. долл., начали стремительно сокращаться до 6,5 млрд. долл. в 1990 г.

Закон 1990 г. — Акт по продовольствию, сельскому хозяйству, консервации и торговле — несколько смягчал ограничения предыдущего, рейгановского закона, однако бюджетные ограничения не позволяли в этот период значительно расширить помощь фермерам. Целевые цены были заморожены и расширены программы консервации земель.

Политика 1980-х гг. в США еще не носила реформаторского характера, хотя сильные бюджетные ограничения уже создавали предпосылки для реформ в этой сфере.

Подготовка нового сельскохозяйственного закона вызвала волну политических дискуссий в 1995–1996 гг., в которых основной доминантой были бюджетные ограничения, несмотря на то что расходы на агропродовольственный сектор составляли только 2% федерального бюджета. После длительных переговоров

между основными политическими силами в апреле 1996 г. был принят новый Федеральный закон по улучшению сельского хозяйства и реформе (FAIR), рассчитанный на семь лет (до 2002 г.). Расходы на агропродовольственный бюджет были еще более сокращены, хотя и не в той мере, в которой планировалось первоначально. Влияние Уругвайского раунда ГАТТ на этот закон сказалось незначительно, в основном в части отмены экспортных субсидий.

Программы поддержки цен и доходов

Программы поддержки фермерских цен были первыми, введенными в начале 1930-х гг. Основной механизм поддержки цен — это залоговый кредит. Как уже отмечалось, ТКК выплачивает фермерам кредит под залог хранимой продукции по залоговой цене. Кредит должен быть возвращен по истечении определенного срока. Если в течение этого срока рыночная цена на продукт оказывается выше, чем залоговая, то фермер вправе продать свою заложенную продукцию и вернуть корпорации свой беспроцентный кредит. В то же время фермер, участвующий в программе, может в счет погашения долга поставить свою продукцию ТКК по залоговой цене. Последний вариант выгоден фермеру при падении цены на рынке ниже залоговой.

Таким образом, цена на рынке этим способом поддерживаемого продукта, вообще говоря, имеет нижний предел изменений — залоговую цену, ибо, как только цена падает ниже этого уровня, часть фермеров поставляют свой продукт ТКК, тем самым сокращая предложение и повышая цену на рынке.

Залоговые цены, период кредита и поддерживаемые продукты определяются специальными сельскохозяйственными законами (т.е. проходят утверждение Конгрессом), которые принимаются примерно раз в 4–5 лет. Залоговые цены обычно устанавливаются на уровне 85% средней рыночной цены за предыдущие пять лет. Набор продуктов, подпадающих под это регулирование, постоянно расширялся.

Участие в залоговых операциях для фермеров обусловлено одновременным участием в программе консервации земель. Иными словами, поставить свою продукцию по залоговой цене в ТКК может не каждый фермер, а только тот, кто взял на себя обязательства по выведению части земель из производства. Таким образом, эти две связанные программы, с одной стороны, повышают фермерскую цену, с другой — ограничивают производство. В противном случае резервные запасы ТКК росли бы беспредельно, увеличивая стоимость программы за счет расходов на хранение и на закупку все расширяющегося предложения.

Чтобы ослабить проблему запасов ТКК, в 1985 г. для риса и хлопка, а затем и для некоторых других зерновых и зернобобовых культур была введена модификация залогового кредита — **сбытовой заем**. Согласно его схеме производитель

могли погашать свои обязательства перед ТКК не по залоговым, а по текущим рыночным ценам (но не ниже 70% залоговой цены). Это устранило стимулы поставлять продукцию ТКК и тем самым снизило уровень запасов. Сбытовой заем практически элиминировал нижний предел колебаний цены на внутреннем рынке, но стал своего рода экспортным кредитом.

Другой механизм поддержки фермерских цен, действующий в США, — это **разностные платежи**. Государство устанавливает целевые цены и выплачивает фермерам разницу между ними и залоговыми или рыночными ценами (в зависимости от того, какие оказались выше). Эта программа не ведет к аккумуляции запасов и имеет прямое, не опосредованное регулированием рынка влияние на фермерские доходы. Так же как и залоговые кредиты, разностные платежи не автоматически предоставляются всем американским фермерам, а только тем, кто участвует в программе выведения земель из производства.

Программа выведения земель из производства служит, таким образом, одним из основных инструментов сокращения предложения в американской агропродовольственной политике. Фермер, принимающий участие в программе консервации земель, обязан вывести часть своей пашни из производства вообще, не имея права производить на ней даже нерегулируемую сельскохозяйственную продукцию. На этой земле могут высаживаться многолетние насаждения, леса, создаваться пруды и т.п. За участие в программе фермер приобретает право на получение, во-первых, разностных платежей и кредитов ТКК по данной поддерживаемой культуре и, во-вторых, платежей за выведение части требуемой земли из производства. Например, в 1985 г. программа по пшенице предусматривала выведение из оборота 30% земель, используемых под этой культурой. При этом за 10% выведенных земель фермер получал 2,7 долл. за каждый бушель зерна, которое могло бы быть получено с этой земли. Иногда платежи за выведение устанавливаются не на базе цены продукции, а за акр выводимой площади.

Частично с целью сокращения государственных расходов, частично для повышения гибкости в принятии производственных решений фермерами закон 1990 г. ввел особый порядок выведения земли из производства. Площади под культурой, по которой проводится программа поддержки, разделяются на три части: площадь, подлежащая безусловному выведению из оборота, на которую выплачиваются залоговый кредит и разностные платежи; 15% площади фермер может использовать под производство любой культуры по своему усмотрению, но на полученный продукт не выплачиваются разностные платежи; еще 10% площади также могут использоваться для свободного выбора культуры, но уже без каких-либо выплат на эту продукцию.

В 1983 г., когда ТКК аккумулировала огромные запасы продукции (главным образом зерновых и хлопка), была введена очень сложная для исполнения программа **натуральных платежей** — так называемая **программа РИК** (payments-

in-kind): за выводимую землю фермеры получали платежи не деньгами, а продукцией из запасов.

Для контроля за состоянием дел с выведением земель из производства государство использует аэрофотосъемку, данные кадастров. Размер общей площади, которую государство хотело бы вывести из производства, определяется ежегодно на основе соотношения запасов продукции (как ТКК, так и частных) и общего объема потребления ее в предшествующем году. Реформы 1990-х гг. практически свели на нет программы консервации земель.

Объем выводимых из производства земель определяется уровнем давления избыточного производства на рынке сельскохозяйственной продукции. В отдельные годы в США из оборота выводилось до 8–9% пашни. На графике рис. 5.9 показана зависимость динамики кредитов ТКК и объемов выведения сельскохозяйственных угодий из производства.

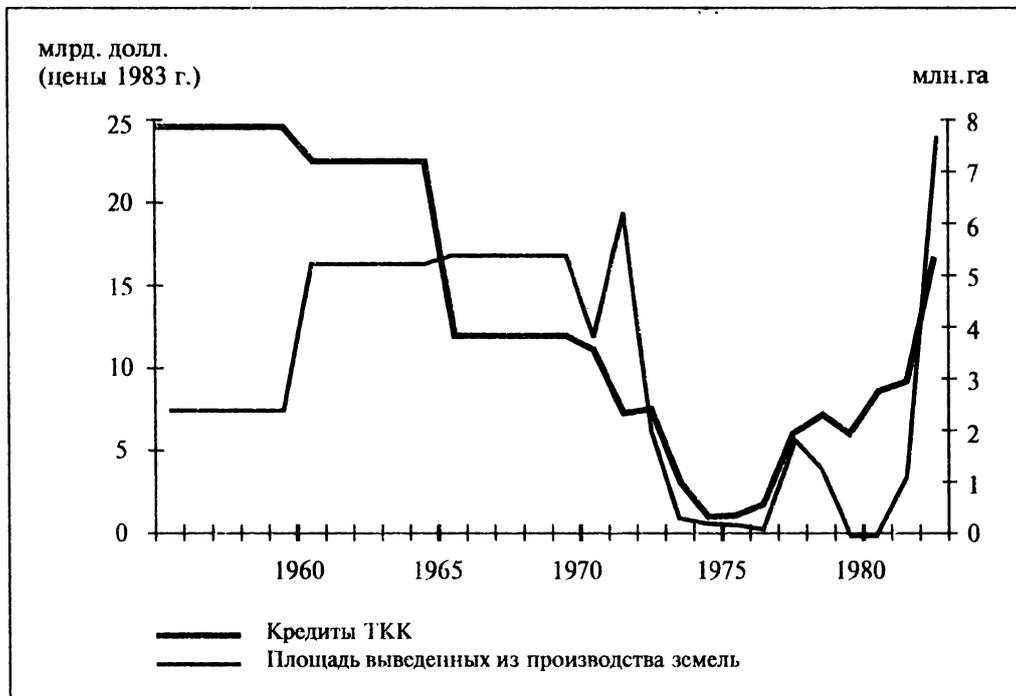
Также для того чтобы снизить расходы государства по финансированию программ поддержки цен, с 1981 г. применяются так называемые **программы взаимного финансирования**. На отдельные продукты вводятся своеобразные налоги на единицу проданной продукции. Затем аккумулированные средства идут на поддержание уровня цен по этим продуктам. Таким образом, фермер сам частично финансирует программу поддержки цены, становится более чувствительным к росту объема производства. Данные программы были введены по табаку и молочной продукции.

Защита внутреннего рынка США осуществляется целым набором импортных тарифов, квот, лицензий. В соответствии с последними требованиями ВТО импортные тарифы понижаются, а нетарифные меры должны быть переведены в тарифные ограничения. В этой связи возрастает значение таких защитных мер, как санитарные и ветеринарные ограничения, которые носят более жесткий характер, чем тарифы, так как могут полностью ограничить ввоз продукта из какого-либо региона.

По отдельным продуктам применяются отдельные, специфические программы.

Одной из таких программ является программа по сахару. США всегда почти наполовину зависели от импорта сахара из Латинской Америки, где он производится из тростника и поэтому имеет очень низкую себестоимость. Сахарный тростник в США производится только в четырех штатах, тогда как производство сахарной свеклы широко распространено (возделывается в 13 штатах). Примерно половина внутреннего производства белого сахара основана на сахарной свекле.

История ограничения сахарного импорта восходит к 1789 г., когда в США был впервые введен импортный тариф вообще, хотя в это время в США почти не было собственного производства. Затем на протяжении двух веков сахарное производство всегда усиленно поддерживалось, что привело к его значительному расширению. С 1934 г. главный механизм поддержки сахарного производства — импортные квоты. Согласно Уругвайскому раунду ГАТТ, все нетарифные



Построено автором на основе: *Agricultural Policy and Trade: Adjusting Domestic Programs in an International Farmework* / Johnson D. Gale et al. NY: NY Uni Press, 1985.

Рис. 5.9. Соотношение кредитов ТКК и площади выведенной из производства земли (за 1956–1960, 1961–1965, 1966–1970 гг. приведены среднегодовые данные)

ограничения на торговлю должны быть тарифицированы, т.е. переведены в вид импортных тарифов. Однако в отношении этой культуры США будут использовать 15-летний переходный период. Создание НАФТА предполагает отсутствие каких-либо ограничений на ввоз сахара из Мексики, но возможный рост мексиканского импорта будет перераспределяться за счет других импортеров.

Результат сахарной программы — значительный рост внутренних цен на сахар: в 1985 г. цена на сахар-сырец в портах Карибского бассейна была 4,04 цента за фунт, на Нью-Йоркской товарной бирже — 20,34 цента. Параллельно стали расти цены и на субституты сахара — нутру, аспартан и т.п.

Помимо торгового регулирования по сахару до 1996 г. действовали производственные квоты для американских производителей.

Молоко почти повсеместно в мире является продуктом особой заботы государства и усиленного регулирования. Начало молочных программ, как и большинства других, восходит ко времени Великой депрессии. Одной из первых мер по поддержке молочных цен стали молочные рыночные соглашения, однако они вскоре были заменены лицензированием молочных заводов.

В 1937 г. по Акту о сельскохозяйственных рыночных соглашениях (этот закон регулировал не только молочный, но и фруктово-овощной рынок) были установлены специальные **рыночные порядки**, согласно которым все молоко должно было классифицироваться в соответствии с его конечным назначением: питьевое молоко, сухое молоко, молоко для переработки в сыр или мороженое и т.д. Представители Министерства сельского хозяйства устанавливали на каждом национальном рынке каждого из этих классов молока единую минимальную цену закупки. Самая высокая цена устанавливалась для питьевого молока, так как оно является наиболее скоропортящимся и наименее транспортабельным продуктом.

Очевидно, что часть произведенного молока не могла быть продана на свободном рынке по фиксированной государством цене. Поэтому государство взяло на себя обязательство приобретать этот рыночный избыток по той же минимальной цене. Кроме того ТКК закупает молокопродукты, что также поддерживает фермерские цены на молоко.

За послевоенный период эти государственные закупки молока варьировали очень сильно в зависимости от уровня установленной цены: от отсутствия таких закупок вообще до 11—12% в начале 1980-х гг. Особенность этих государственных закупок состоит в том, что молоко не подлежит хранению, как, например, зерно, и потому должно быть уничтожено (иногда его распределяют среди низкодоходных слоев населения). А это значит, что в отличие от государственных программ по закупкам зерна ТКК не получает никакого возврата средств, затраченных на закупку, отсюда крайне высокие расходы на молочные программы.

Для уменьшения государственных расходов на эти программы в 1990 г. все молокопроизводители были обложены особым однопроцентным налогом, поступления от которого шли на выплаты тем фермерам, которые сокращали объемы своего производства.

Кроме этого, молочный сектор США огражден импортными тарифами. Экспорт молочных продуктов сильно субсидирован. Большое значение в поддержке именно молочного сектора играет программа продовольственной помощи другим странам, в частности страны бывшего СССР стали весомыми реципиентами этой помощи.

Производство табака регулируется производственными квотами. Первая попытка регулировать рынок табака через механизм квот в США (Виржиния) была сделана в 1621 г., но первый работающий механизм был внедрен в 1934 г.

Для таких продуктов, как говядина, свинина, мясо птицы, яйца, программ поддержки цен нет.

Анализ большинства программ поддержки цен и доходов демонстрировал, что основная часть государственных средств попадает крупным производителям. Было сделано несколько попыток ограничить общую сумму субсидий, получаемую одной фермой. Так, в 1990 г. было установлено, что общая сумма разностных платежей на одну ферму не должна превышать 55 тыс. долл., а в случае платежей по программе помощи при стихийных бедствиях — 100 тыс.

Программы расширения сбыта

В конце 1950-х—начале 1960-х гг. в США начали активно развиваться программы, направленные на расширение сбыта агропродовольственной продукции внутри страны и за рубежом. Наиболее радикальным шагом в этой области было создание в 1954 г. программы, сначала известной под названием PL 480, а позднее как программа “Продовольствие ради мира”. Целью программы было стимулирование экспорта продуктов, по которым проводились программы поддержки цен, в страны, сталкивающиеся с продовольственными нехватками, преимущественно развивающиеся страны, однако в начале 1990-х гг. получателем продукции по этой программе была и Россия. Бесплатная продовольственная помощь, как правило, имеет негативный эффект для развития агропродовольственного сектора в странах-реципиентах, так как понижает цены на их внутренних рынках.

Помимо этого с начала 1990-х гг. США проводят весьма агрессивную экспортную политику, оказывая все виды помощи своим экспортерам: экспортные кредиты, субсидии, административное содействие продвижению товаров на рынки других стран. Эта деятельность особенно усилилась с либерализацией внутренней политики поддержки фермеров.

Все программы вывоза агропродовольственной продукции за рубежи США ассоциируются с законодательством, требующим, чтобы часть груза транспортировалась исключительно американскими кораблями.

С 1954 г. существует программа бесплатных завтраков в американских школах. В рамках этой программы школы получают продукты питания, денежные субсидии для покупки продовольствия, а иногда и для приобретения оборудования. В 1990 г. получателями средств по этой программе были 25 млн. школьников. Помимо и прежде своей социальной функции эта программа выполняет задачу расширения сбыта американской агропродовольственной продукции. Программа осуществляется Министерством сельского хозяйства США, продукты для бесплатного питания должны иметь американское происхождение.

Особенно важное значение приобрела введенная в 1964 г. программа продовольственных талонов. Согласно этой программе миллионы (до 20 млн.) американских семей с низким уровнем доходов получают специальные талоны, на которые они приобретают продукты по пониженным ценам. В 1990 г. средний дополнительный доход, получаемый одной семьей по этой программе, составлял 60 долл. в месяц. Более низкие цены позволяют им расширить свое продовольственное потребление (а для семей с низким доходом эластичность спроса достаточно высока), тем самым увеличить сбыт американской агропродовольственной продукции. Эта программа также осуществляется и финансируется Министерством сельского хозяйства. Расходы на нее растут год от года и в настоящее время превышают расходы на все программы поддержки цен по отдельным продуктам.

Другие программы в агропродовольственном секторе и сельской местности

Требования фермеров о введении льготного кредитования их производства в США восходят еще к колониальным временам. В 1916 г. такое фермерское давление на политиков реализовалось в принятии Федерального акта по фермерскому кредиту, согласно которому были созданы федеральные земельные банки. Эти банки изначально принадлежали федеральному правительству и предназначались для долгосрочного ипотечного кредитования фермеров. Позднее были созданы банки для кооперативов и банки для среднесрочного кредитования фермеров по предоставлению неипотечных форм займов. Эти три типа банков имели филиальную сеть, разделявшую всю территорию страны на двенадцать крупных регионов.

В 1930-е гг. они были организованы в так называемую Систему фермерского кредита (СФК), построенную на кооперативных принципах. Как кооперативная организация СФК не подлежала налогообложению (за исключением налога на недвижимость), кроме того, держатели ее заемных бумаг также освобождались от федеральных налогов. Кредитные ресурсы аккумулировались главным образом путем реализации облигаций, займами в других финансовых организациях, не считая того начального капитала, который ссудило СФК федеральное правительство при организации. Фермеры-заемщики должны были приобрести паи своего банка.

Процентная ставка устанавливалась на уровне, позволяющем покрыть издержки и обеспечить определенный рост капитала. Обеспечение займов требовалось на том же уровне, что и в обычной банковской системе. При таких условиях уже к концу 1960-х гг. СФК вернула государству первоначальный заем.

Тем не менее фермерское недовольство недоступностью кредита продолжалось. В годы первой мировой войны федеральное правительство вводило прямые правительственные кредиты отдельным секторам экономики. В 1921 г. такой

правительственный (чрезвычайный) кредит был предоставлен фермерам, хотя и не напрямую, а через сельские банки и кооперативы. Кредит давался не каждому фермеру, а только тому, кто не мог получить его в регулярном финансовом учреждении. В последующие годы чрезвычайные кредиты использовались достаточно часто, составляя до 1% всех фермерских займов. В годы Великой депрессии такой заем вырос почти в 10 раз и удерживался на этом уровне несколько лет. В середине 1930-х гг. правительство создало специальное агентство, предназначенное для предоставления кредитов низкодоходным фермерским семьям. Трижды переименованное, это агентство существует и поныне под названием Администрация по делам фермеров (АДФ). Позднее АДФ было разрешено кредитовать не только фермеров, но и мелкий сельский бизнес. АДФ также предоставляла гарантии частным банкам по их кредитам фермерам.

К середине 1980-х гг. более половины американских фермеров прибегали к кредиту АДФ. Значительно льготированный кредит привел к резкому удорожанию сельскохозяйственной земли: за 1975—1980 гг. земельные цены выросли более чем вдвое. Затем ставки были увеличены и земельные цены начали снижаться.

Американское правительство с конца 1930-х гг. проводит политику субсидирования урожаев. Однако в 1973 г. впервые были утверждены федеральные выплаты фермерам, пострадавшим от стихийных бедствий. Это несколько ослабило желание фермеров участвовать в программе страхования урожая, так как часть рисков стала гарантироваться новой программой.

Довольно большое значение в агропромышленной политике США занимают природоохранные программы. Сельскохозяйственный акт 1985 г. установил лимит в 40—45 млн. га земель, подверженных эрозии и подлежащих выведению из производства. В 1990 г. эта программа была расширена. Фермер получает компенсацию годовой ренты и части затрат на облесение выведенной территории (для защиты от эрозии). Кроме того фермер имеет право на получение 3,5 тыс. долл. в год за проведение специальной агротехнической обработки своей земли, нацеленной на защиту ее от эрозии, а также за водоохранные мероприятия. С 1985 г. фермеры должны представлять в специальные подразделения Министерства сельского хозяйства план охраны окружающей среды на своих фермах, это стало условием получения любых выплат из аграрного бюджета. Закон о распашке болот запрещает использовать заболоченные земли для сельскохозяйственного производства.

Процесс выработки агропромышленной политики

Главным законодательным органом США является Конгресс, состоящий из двух палат — Сената и Палаты представителей. Центральная функция Конгресса заключается в принятии законов, которые формируют политику государства во

всех сферах его деятельности, в том числе и в области агропродовольственного сектора. Разработка законопроектов проходит в комитетах Сената и Палаты представителей, каждый из которых отвечает за определенный круг вопросов. В обеих палатах Конгресса есть аграрные комитеты, рассматривающие вопросы сельского хозяйства, агропродовольственных рынков, сельскохозяйственного кредита, сельского развития, продовольственной помощи, аграрных исследований, некоторых вопросов внешней торговли и т.д. Аграрный комитет Палаты представителей более многочисленный.

Многие годы повестку дня работы аграрных комитетов определяет так называемый **Аграрный истэблишмент** — определенный союз аграрных комитетов Конгресса, фермерских организаций, Министерства сельского хозяйства. Однако с годами, особенно с 1970-х гг., контроль Аграрного истэблишмента начинает постепенно уменьшаться.

Помимо аграрных комитетов вопросы агропродовольственной политики рассматриваются комитетами по внешней торговле, экологии, труду и др.

После того как Конгресс принимает законы, исполнительная власть организует их исполнение. Исполнительную власть США возглавляет Президент. Эта власть состоит из служб собственно Президента и Кабинета министров. Вопросы агропродовольственной политики находятся в компетенции нескольких ведомств исполнительной власти, однако основным является Министерство сельского хозяйства США (United States Agricultural Department — USAID). Министерство было создано при президенте Линкольне в 1862 г. С тех пор объем компетенции этого ведомства сильно расширился, структура неоднократно менялась.

Министерство сельского хозяйства США в разное время состояло из 15–20 департаментов, в нем занято более 100 тыс. служащих и оно является одним из крупнейших ведомств страны. Основными управлениями министерства являются управления по фермерскому обслуживанию, обеспечивающие все основные программы поддержки сельского хозяйства, управления продовольствия и потребителей, выполняющие все внутренние продовольственные программы, управление международных программ, управление научно-исследовательских программ, служба маркетинга и контроля, статистическая служба и др.

Формирование агропродовольственной политики на всех уровнях государственной власти подвержено сильному влиянию групп интересов. Такие группы включают лобби производителей. Лоббирующие организации производителей делятся на три группы: общие организации, организации производителей определенных продуктов и кооперативы. Крупнейшая общая фермерская организация США — Федерация американских фермерских бюро, возникшая в начале XX в. и тесно связанная со структурой Министерства сельского хозяйства, занимающаяся обучением фермеров. Федерация привержена идеям свободного предпринимательства в сельском хозяйстве и стоит обычно за низкий уровень

поддержки цен. Другая общая фермерская организация — Национальный фермерский союз — поддерживает идеи ценового паритета. Более мелкие фермерские организации США — Национальная фермерская организация, Американское сельскохозяйственное движение, Коалиция семейных ферм и др.

Крупнейшей и влиятельнейшей товарной организацией производителей является Национальная ассоциация производителей пшеницы. Так как значительная часть пшеницы экспортируется, то влияние этой организации распространяется не только на внутреннюю агропродовольственную политику, но и на внешнеторговую. Довольно консервативными товарными организациями являются ассоциации производителей сои и крупного рогатого скота. Также значительную силу представляет собой Ассоциация производителей кукурузы — культуры, возделываемой в США в 4 раза больших объемах, чем пшеница. Помимо этих организаций существуют Национальный совет по хлопку, Национальная федерация молокопроизводителей и др.

Кооперативы стали одной из самых эффективных лоббирующих фермерских организаций. Помимо чисто продуктовых кооперативов, отстаивающих интересы отдельных групп производителей, две общие кооперативные организации имеют заметное влияние на формирование политики. Это Национальный совет фермерских кооперативов и Национальная ассоциация кооперативов по сельской электрификации.

Организации агробизнеса представлены огромным количеством групп интересов. Они также могут быть подразделены на три группы: общие, товарные и вашингтонские представительства отдельных фирм. Из первой группы выделяются Производители продуктов питания Америки, Институт продовольственного маркетинга и Американский институт замороженных продуктов. Вторая группа представлена широким спектром ассоциаций производителей определенных продуктов: Национальная зерновая и кормопроизводящая ассоциация, Американская кормопроизводящая ассоциация, Североамериканская зерноэкспортная ассоциация, Ассоциация американских пекарей, Американский мясной институт, Международная ассоциация молочных продуктов, Институт табака, Институт удобрений, Американская банковская ассоциация, Национальная агрохимическая ассоциация.

Агропродовольственная политика затрагивает интересы не только производителей в этом секторе, но и широкой публики. Поэтому возникают группы, лоббирующие эти общественные интересы. К таким группам относятся лобби потребителей продуктов питания: Общественный голос за политику продовольствия и здоровья, Потребительская ассоциация Америки, Потребительский союз, Общественный институт питания и т.д. Кроме того, в сферу общественных интересов в связи с агропродовольственной политикой входят вопросы экологии и природных ресурсов, в этой области также создано несколько групп интересов:

Сьерра-клуб, Фонд защиты окружающей среды, Совет по защите природных ресурсов, Друзья Земли и др.

Агропродовольственная политика США формируется в “железном треугольнике” между Конгрессом, Министерством сельского хозяйства и группами интересов. При этом если раньше среди лоббирующих групп преобладали фермерские организации, то сегодня прочие общественные интересы становятся существенным элементом в этом процессе. Кроме того, группы интересов агробизнеса оказываются постоянно более влиятельными, чем группы производителей, и фермерские организации легче достигают своих целей в союзе с ними.

Современное развитие агропродовольственной политики

Федеральный акт 1996 г. отменил ограничения на использование сельскохозяйственных земель и разностные платежи. Все фермеры, которые в последние пять лет принимали участие в программах залогового кредита по пшенице, кормовому зерну, хлопку и рису, могут заключить семилетние контракты на получение **контрактных платежей производственной гибкости**. Эти платежи выплачиваются на 85% площадей, участвовавших в программах. Размер платежа рассчитывается ежегодно в соответствии с общим лимитом расходов на программу, который уменьшается в течение всех семи лет. Этот общий лимит распределяется между продуктами в соответствии со специальными коэффициентами, например: на пшеницу приходится 26% всего лимита, на кукурузу — 46% и т.д. Далее полученная сумма делится на всех заключивших контракты фермеров. Нетрудно видеть, что данные выплаты никоим образом не зависят от состояния рынка.

Залоговые кредиты сохранены, хотя еще более снижены залоговые цены.

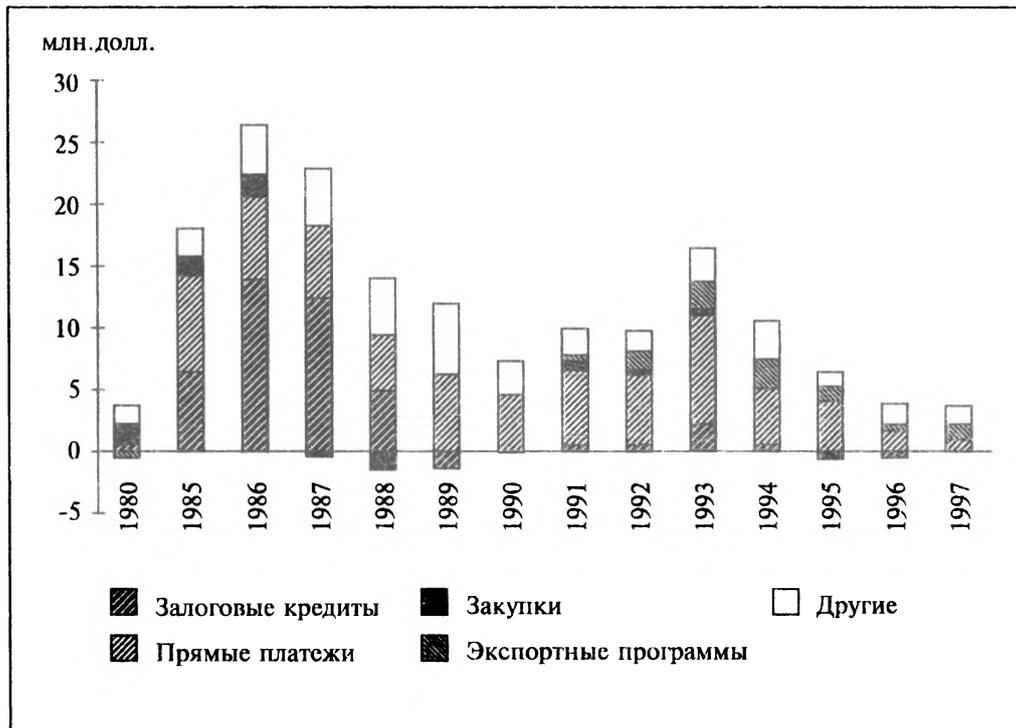
В регулировании сахарного сектора элиминированы внутренние квоты. В молочном секторе рыночные порядки и рыночные соглашения сохраняются, хотя механизм их функционирования упрощается.

Также сохраняется и программа долгосрочного консервирования экологически чувствительных земель, однако размеры бюджета этой программы сокращены.

В связи с намечаемой реформой всей социальной системы США программы продовольственных талонов и пр. при обсуждении закона 1996 г. были поставлены под сомнение. Тем не менее на два года их действие было продлено, хотя также при урезанном бюджете.

Федеральный акт 1996 г. утвердил специальный Фонд для сельской Америки в 300 млн. долл. на 1996–1999 гг., предназначенный для финансирования сельскохозяйственных исследований и сельского развития.

В результате всех рассмотренных выше изменений агропродовольственная политика США с точки зрения ее стоимости для бюджета представляет собой картину, показанную на рис. 5.10.



Источник: Tracy M. Agricultural Policy in the European Union and Other Market Economies. Brussels: EU. 1996. P. 53.

Рис. 5.10. Суммарная стоимость программ поддержки сельскохозяйственных продуктов в США, 1980—1997

Основные понятия параграфа

- Паритет цен
- Невозвратные займы
- Товарная кредитная корпорация (ТКК)
- Залоговые цены

- Рыночные соглашения
- Целевые цены
- Сбытовой заем
- Разностные платежи
- Натуральные платежи
- Программа РИК
- Программы взаимного финансирования
- Рыночные порядки
- Аграрный истэблшмент
- Контрактные платежи производственной гибкости

Вопросы и задачи

1. Когда и в какой связи началась политика поддержки фермеров в США?
2. Приведите примеры из истории развития американской политики поддержки фермеров, демонстрирующие влияние аграрного лобби на формирование этой политики.
3. Какая из цен выше — залоговая или целевая? Может ли рыночная цена на поддерживаемый с помощью залогового кредита продукт опускаться ниже залоговой цены? Может ли рыночная цена на продукт, по которому выплачиваются разностные платежи, быть выше рыночной?
4. Какое влияние оказали введенные натуральные платежи на рыночные цены по затронутым программой продуктам? Почему? Какова основная цель этих натуральных выплат?
5. Для того чтобы получить залоговую цену, фермер должен положить на хранение свою залоговую продукцию. Пусть издержки хранения составляют 20% рыночной цены продукта, залоговая цена на продукт — 3,30 долл. Какова рыночная цена продукта, при которой фермер сочтет выгодным продавать свой продукт на рынке?
6. Каковы основные программы расширения сбыта американской сельскохозяйственной продукции?
7. Объясните механизм, по которому сильно субсидированный кредит в 1970-е гг. привел к росту цен на сельскохозяйственные земли.
8. Каковы основные изменения агропродовольственной политики США после 1996 г.?

Дополнительная литература

Трэйси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику: Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1995.

Tweenen L. Farm Policy Analysis. Boulder, San Francisco, London: Westview Press, 1989.

Jonson D.Gale. World Agriculture in Disarray. London: Macmillan Press Ltd., 1991.

Tracy M. Agricultural Policy in the European Union and Other Market Economies. Brussels: EU, 1996.

§ 5.4

Единая аграрная политика Европейского сообщества

Эволюция ЕАП

В послевоенной Западной Европе идея экономической интеграции была в центре внимания как основной инструмент обеспечения коллективной безопасности. Огромное значение для реальной кооперации имел План Маршалла, согласно которому в Европу между 1948 и 1952 г. поступило около 25 млрд. долл. из США и Канады, а также создание в 1948 г. Организации Европейской экономической кооперации (ОЕЕС). В эти же годы Бельгия, Нидерланды и Люксембург создали таможенный союз Бенилюкс. Годом позднее создается Совет Европы. Особенно удачным было образование в 1951 г. Европейского угольного и стального содружества, отменившего таможенные сборы, квоты, субсидии и создавшего единый рынок угля и стали в Западной Европе.

Идеи объединения сельскохозяйственных рынков также витали в воздухе. Страны вышли из войны в жесточайшем продовольственном кризисе, население еще помнило голод времен первой мировой войны. Проблема продовольственной безопасности являлась не теоретической, а вполне реальной для миллионов европейцев. Однако объединение аграрных рынков было весьма сложной проблемой, так как каждая страна проводила собственную политику, имела свои интересы в агропродовольственной сфере.

Франция была исключением среди европейских стран того времени, испытывавших продовольственный дефицит по основным продуктам. Она очень быстро восстановила аграрное произ-

водство и начала его расширять, представляя угрозу для многочисленных мелких фермеров Голландии и Западной Германии своими низкими ценами. Французские цены были низки по европейским меркам того времени, хотя из-за сильного субсидирования со стороны государства они оставались выше мировых (заокеанских). Интересом Франции в этих условиях было расширение внешних рынков, увеличение сбыта своей продукции.

Западная Германия потеряла свои основные сельскохозяйственные территории в восточной части страны. Это в дополнение к послевоенной разрухе усиливало продовольственный дефицит. Ее политика того времени заключалась в воссоздании фермерских хозяйств и наращивании производства.

Разнообразие положения в разных странах Европы показано в табл. 5.2. Из приведенных данных видна доминирующая роль Франции на агропродовольственном рынке Европы.

Таблица 5.2. Сельское хозяйство стран, образовавших ЕС, и национальные цены на пшеницу и молоко в 1958–1959 гг.

<i>Показатели</i>	<i>Бельгия— Люксем- бург</i>	<i>Германия</i>	<i>Италия</i>	<i>Нидер- ланды</i>	<i>Франция</i>
Доля в объеме всех сельскохозяйственных угодий ЕС-6, %	2,5	19,4	28,3	3,1	46,7
Доля в количестве всех занятых в сельском хозяйстве в ЕС-6, %	20,0	11,0	25,0	10,0	19,0
Доля в общем агропродовольственном производстве, %	4,9	23,0	26,3	6,4	39,4
Цены на пшеницу, РЕ* за 1 ц	10,0**	10,8	10,5	7,2	6,7
Цены на молоко, РЕ* за 1 ц	5,9**	7,9	7,7	7,5	6,2

* РЕ — специальная расчетная единица в ЕС до введения ЭКЮ в 1979 г.

** Нидерланды.

Источник: The Common Agricultural Policy / Ed. by C.Ritson, D.R.Harvey. P. 23–24.

Как результирующая разнообразных устремлений всех стран стала выкристаллизовываться идея создания такой единой европейской системы, которая совмещала бы в себе поддержку рынков для обеспечения продовольственной безопасности, защиты от дешевого заокеанского импорта для обеспечения собственного стабильного производства и поддержку продовольственного экспорта.

Таким образом, когда в 1957 г. шесть стран подписывали Римский договор, образовавший Европейское сообщество (ЕС), его аграрная составляющая уже была предопределена. Статьи 38–47 Римского договора предусматривали формирование единой аграрной политики Сообщества (ЕАП), цели которой были продекларированы следующим образом:

- увеличить продуктивность сельскохозяйственного производства путем технического содействия ему и обеспечения рационального развития, а также оптимального использования факторов производства, особенно труда;
- обеспечить справедливый уровень жизни сельским жителям, в частности путем увеличения персональных доходов тех, кто занят в сельском хозяйстве;
- стабилизировать рынки;
- обеспечить гарантированное продовольственное снабжение;
- обеспечить разумные цены на продовольствие для потребителей.

Последующие статьи формулировали основные принципы для формирования механизмов ЕАП, за счет которых предполагалось реализовать эти цели, устанавливали общие организации для регулирования ЕАП и процедуры этого регулирования.

Совет министров ЕС несколько лет готовил проект ЕАП, и после длительных дискуссий в январе 1962 г. принял ряд документов, давших начало общему аграрному рынку Европы. Как было замечено, в это время сельское хозяйство формально перестало быть объектом исключительно национального управления и контроля.

По документам 1962 г. общий рынок создавался для зерновых культур, а также для свинины, мяса птицы и яиц. Были установлены основные механизмы регулирования рынков в ЕАП, которые действуют и по настоящее время: целевые цены, интервенционные цены, пороговые цены, переменный импортный тариф и экспортные субсидии. В последующие несколько лет подобные же механизмы были установлены и для остальных продуктов. Для отдельных продуктов (масличные, оливковое масло, твердые сорта пшеницы) был определен другой режим поддержки цен производителей — через прямые платежи фермерам. Это было сделано для поддержания внутренних розничных цен на относительно низком уровне.

Помимо механизмов регулирования общих рынков документы 1962 г. также устанавливали порядок финансирования. Совет министров утвердил создание **Европейского сельскохозяйственного ориентационного и гарантийного фонда** (известного под французской аббревиатурой **FEOGA**). Ориентационная часть

этого фонда должна была финансировать структурные меры ЕАП, гарантийная — поддержку цен и экспортные субсидии.

Документы 1962 г. сформулировали **три фундаментальных принципа ЕАП**: единство рынка, общее финансирование и преференции Сообществу.

Считается, что ЕАП существует с 1962 г. Однако для эффективного функционирования ЕАП необходимо было разрешить целый ряд вопросов: определить уровень и сезонность цен поддержки, местоположение интервенционных центров, стандарты продукции, аккумулировать средства в общие фонды. Переговоры по этим вопросам были очень сложны, сталкивались с многочисленными внутренними и межнациональными конфликтами (например, в октябре 1964 г. Франция, подстегнутая давлением внутреннего аграрного лобби, предъявила ультиматум Германии по поводу установления цен поддержки на зерно). Цены на внутренних рынках стран-участниц сильно различались (см. табл. 5.2), установление единых цен поддержки было крайне непростой задачей. Компромисс был достигнут в 1964 г. по поводу установления общих цен на зерновые на 1967 г.

Трудным вопросом для межнационального согласования были и пропорции участия в общих финансовых фондах. В результате реальное формирование FEOGA произошло только в 1969 г.

Тем не менее, несмотря на длительность и болезненность процесса, достижение компромиссных решений по единым ценам и механизму общего финансирования были большим прогрессом в создании ЕАП и даже всего ЕС. В 1970 г. американский экономист Ф.Рауп писал: “ЕАП, бывшее до этого узким местом, стало двигателем интеграционного процесса и существенно расширило сферу деятельности Сообщества”.

Влияние ЕАП оказалось сильнее, чем могли предположить его создатели. В течение 1960-х гг. производство внутри стран-участниц стало так быстро расти, что к концу декады практически по всем продуктам возникли излишки (особенно по сахару и животному маслу). Расходы ЕАП на поддержание цен стали стремительно повышаться, достигая в среднем 95% общих расходов ЕС (табл. 5.3).

Понятно, что такая политика не позволяла развиваться другим сферам в ЕС, была чревата изменением всей экономической структуры в Сообществе и не могла продолжаться в прежнем виде. Основной причиной высоких затрат на ЕАП были, безусловно, завышенные цены поддержки. Так, к концу 1960-х гг. общая цена ЕС на пшеницу превышала среднемировой уровень в почти 2 раза, на белый сахар и сухое молоко — в 3,6 раза, на животное масло — в 5 раз, на рис, кукурузу, мясо различных видов, растительное масло — в 1,4–1,8 раза.

Простое снижение цен поддержки могло привести к обратному результату — фермеры в ответ на это могли увеличить объем предложения для сохранения доходов на прежнем уровне. Поэтому встал вопрос о необходимости ограничения

Таблица 5.3. Рост расходов FEOGA в 1962–1969 гг., млн. РЕ

Годы	Сельскохозяйственные расходы		Все расходы ЕС	Сельскохозяйственные расходы, в % всех расходов
	гарантийные	ориентационные		
1962–1963	24	7	31	100
1963–1964	42	14	57	98,2
1964–1965	136	45	181	100
1965–1966	200	67	267	100
1966–1967	308	103	412	99,7
1967–1968	1094	237	1505	88,4
1968–1969	1677	237	2031	94,2

Источник: The Common Agricultural Policy / Ed. by C.Ritson, D.R.Harvey. P. 32.

предложения путем контроля за основными факторами производства — землей и трудом. В 1972 г. С. Мансхольт — член Комиссии ЕС, отвечающий за ЕАП, предложил свой план “Сельское хозяйство–80” (**План Мансхольта**), предполагавший сокращение за 1970–1980 гг. занятых в сельском хозяйстве на 5 млн. чел. и сельскохозяйственных угодий на 12,5 га, тем самым увеличивая средние размеры ферм и продуктивность использования факторов производства. Такое сокращение должно было осуществляться на добровольной основе при определенных финансовых стимулах со стороны Сообщества (например, ранний выход на пенсию, расширение несельскохозяйственной занятости в сельской местности были предложены впервые в этом Плане).

Безусловно, План Мансхольта вызвал сильные протесты среди фермеров по всему Сообществу. Поэтому доработанный его вариант был несколько смягчен. Он предполагал следующие меры:

- стимулирование фермеров к уходу из производства путем предложения пенсии не менее 500 ЭКЮ в год фермерам 55–65 лет;
- внедрение схем развития ферм путем льготных кредитов и кредитных гарантий для хозяйств, признанных перспективными;
- развитие информационных и консультационных услуг для фермеров;

- стимулирование производственных объединений и кооперативов к улучшению маркетинговой деятельности;
 - ограничение ввода новых земель в сельскохозяйственное производство.
- Ценовая поддержка тем не менее оставалась сердцевиной ЕАП.

В первоначальный период создания ЕАП валютные рынки были относительно стабильны, и из этого в неявном виде исходили при установлении цен поддержки. В конце 1960-х — начале 1970-х гг. ситуация резко изменилась. Уже в 1969 г. Франция девальвировала франк на 11%, а Германия ревальвировала марку на 9%. Это изменило условия обмена агропродовольственной продукцией внутри ЕС. Как известно, девальвация валюты удешевляет экспорт и удорожает импорт, создавая тем самым дополнительную защиту национальным производителям, ревальвация действует ровным счетом наоборот. Поэтому Франции было предписано ввести импортные субсидии на ввозимые агропродовольственные товары из ЕС и экспортный тариф на свой экспорт. Так, родилась идея **денежных компенсационных платежей (ДКП)**, на долгое время ставших важнейшим инструментом ЕАП и распространенных на все страны Сообщества.

Изменение курсов валют в этих двух странах не были случайными эпизодами, которыми можно было бы пренебречь: общая экономическая ситуация в мире ухудшалась, частично подстегнутая нефтяным кризисом 1974 г. Увеличивалась инфляция, перевалив за 10% в год. Рост производства резко замедлился. В этот период родился феномен стагфляции (стагнация одновременно с инфляцией). Курсы национальных валют стали крайне нестабильными, поставив под угрозу механизм общих цен в ЕАП. До этого цены поддержки, разработанные в рамках ЕАП, пересчитывались в национальные валюты по твердым курсам. С начала 1970-х гг. для решения проблемы изменяющихся валютных курсов была введена сложная система **агроденег**, включающая систему специальных **“зеленых курсов”** (см. с. 294), по которым цены поддержки стали пересчитываться в национальные валюты.

В 1973 г. произошло первое расширение ЕС — в него влились Великобритания, Дания и Ирландия (Норвегия отказалась от вступления в последний момент). Для первой из этих стран аграрная часть Союза не представляла большого интереса, более того, присоединение вело к росту продовольственных цен в Британии. Для Дании и Ирландии, характеризующихся высоким удельным весом аграрного сектора в экономике, ЕАП могла предоставить определенные преимущества.

Первое расширение ЕС предусматривало постепенную схему вхождения новых стран: пятилетний режим перехода к таможенным сборам ЕС, шестилетний период для гармонизации внутренних цен. В переходный период ценовая разница компенсировалась вступительными компенсационными платежами. При вступлении Греции на нее были распространены те же правила, для Испании и Португалии был предусмотрен десятилетний переходный период. Австрия, Швеция

и Финляндия должны были привести свои внутренние цены в соответствие с ЕС немедленно (для Австрии и Финляндии, где сельскохозяйственные цены поддерживались на еще более высоком уровне, чем в ЕС, это означало резкое падение фермерских цен в один день). При этом им было разрешено продолжать проводить некоторые национальные программы поддержки по тем продуктам, по которым падение цен превышало 10%.

Расширение ЕС привело к определенному росту национализма внутри стран-членов Сообщества. На ЕАП это сказалось двояко: страны, крайне заинтересованные в ЕАП (прежде всего Франция, Ирландия, Нидерланды и Дания), стремились к увеличению цен поддержки, чтобы еще больше увеличить выгоды от общего рынка. Другие страны, в первую очередь Великобритания и Германия, стремились к уменьшению бремени затрат на ЕАП и в силу этого отстаивали идею ее реформирования. ДКП позволяли странам проявлять определенную гибкость в установлении цен поддержки в национальных валютах и тем самым увеличивать получаемые от ЕАП выгоды.

К середине 1970-х гг. стали ясны четыре основные проблемы, с которыми столкнулась ЕАП в своем развитии:

неспособность цен поддержки отражать реальную рыночную ситуацию;

неспособность структурной политики повысить продуктивность и сократить региональные неравенства в развитии;

продолжающаяся угроза единому рынку со стороны механизма ДКП;

рост бюджета ЕАП.

Назревала необходимость реформы ЕАП. Начались обсуждения, наработка подходов в этом направлении.

В 1980-е гг. на ЕАП сильное влияние оказало вступление в ЕС таких крупных аграрных производителей, как Греция, Испания и Португалия. Перепроизводство в ЕС быстро нарастало, а вместе с тем росли и расходы (табл. 5.4). ЕАП демонстрировала неспособность контролировать производство все в большей степени. В 1984 г. вводятся производственные квоты на молоко. Позднее, в 1988 г., когда ЕС столкнулось с тотальным бюджетным кризисом, были введены так называемые **стабилизаторы**. Механизм их действия был разным для разных продуктов, но суть заключалась в том, что как только производство продукта превышало определенную пороговую величину (**максимальное гарантированное количество**), цены поддержки автоматически снижались.

В дополнение к введению стабилизаторов были предприняты меры в области структурной политики, в частности разработаны схемы добровольного выведения земли из производства с компенсациями потерь фермерам: фермеры, выведшие из производства 20% и более своих земель на срок не менее пяти лет, получали компенсацию. Были усилены требования к соблюдению экологических параметров производств, в 1985 г. введены **экологически чувствительные зоны**. Что касается

Таблица 5.4. Рост расходов FEOGA в 1973–1997 гг.

Расходы	ЕС-9		ЕС-10	ЕС-12		ЕС-15
	1973 г.	1980 г.	1985 г.	1986 г.	1992 г.	1997 г.
FEOGA всего, млрд. ЭКЮ	4,7	16,5	28,8	35,8	60,3	87,7
% от всего бюджета ЕС	77	68	68	62	52	46

Источник: Tracy M. Agricultural Policy in the European Union and Other Market Economies: 2 ed. Brussels: EU, 1997. P.11.

доходов Сообщества, то были также предприняты шаги по увеличению национальных взносов.

Определенный эффект эти меры имели, однако в целом попытки реформировать ЕАП в этот период провалились полностью, так как не затрагивали основную проблему — завышенных цен поддержки, которые министры сельского хозяйства стран-участниц не хотели существенно понижать ни при каких условиях. Цены в ЕС по-прежнему в несколько раз превышали мировой уровень, в 1991 г. они были выше мирового уровня: в 2,6 раза — на молоко, более чем в 2 раза — на зерновые, баранину, в 1,2–1,9 раза — на говядину, свинину, мясо птицы, сахар. Доходы среднего фермерского хозяйства почти во всех странах ЕС в начале 1990-х гг. превышали средние доходы всех прочих домохозяйств, например, в Нидерландах — почти в 2,5 раза, в Финляндии — более чем в 1,5 раза. При этом было замечено, что около 80% ресурсов поддержки попадает только 20% фермеров.

Кроме того, в 1992 г. принимает свои решения Уругвайский раунд ГАТТ, в том числе весомый документ по агропродовольственной торговле, и ЕАП не могла не принять адекватных ответных мер.

Таким образом, реформа ЕАП была неизбежна. Член Комиссии ЕС Мак-Шерри предложил программу реформы ЕАП, и в 1992 г. она была утверждена Советом министров, хотя и в несколько менее жестком виде. Эта программа получила название **План Мак-Шерри**.

Основное содержание Плана Мак-Шерри сводится к следующим мерам:

- цены в земледелии и в производстве говядины в течение трех лет должны быть приближены к мировому уровню (например, снижены на зерновые на 29%, на говядину — на 15%);

- фермеры получают **компенсационные платежи** за снижение цен;
- в земледелии компенсационные платежи в принципе должны быть привязаны к условию выведения земли из производства, в производстве говядины компенсационные платежи увязываются с коэффициентом максимальной нагрузки скота на гектар (максимальное количество голов скота на гектар);
- сопровождающие меры — схемы агроэкологического развития ферм, облесения территории, раннего выхода на пенсию.

Следующим шагом в развитии ЕАП стало опубликованное в 1997 г. Комиссией ЕС коммюнике “Повестка дня — 2000: Сельское хозяйство”. Этот документ рассматривает основные цели ЕАП в конце столетия и дальнейшее реформирование аграрной политики ЕС.

Механизм поддержки сельскохозяйственных цен

Как мы уже отметили в предыдущем разделе, механизм поддержки цен внутри ЕС был предложен первоначально для зерновых культур. Этот механизм остается базовым и поныне, поэтому мы рассмотрим его именно на примере цен на зерно.

Исходным пунктом механизма является **целевая цена**, которая устанавливается как желаемая цена в наиболее дефицитной зернопотребляющей зоне. В частности, такой зоной был выбран г. Дусбург в Германии. Основной зернопроизводящей зоной был выбран г. Орме на северо-западе Франции. Целевая цена устанавливается Советом министров ежегодно. Ее назначение — быть ориентиром для производителей и служить базой для расчета всех остальных параметров ЕАП.

Ниже уровня целевой цены устанавливается **интервенционная цена**. Ее назначение сводится к тому, чтобы удержать цену на внутреннем рынке выше определенного уровня. Первоначально целевая и интервенционные цены различались на транспортные издержки доставки зерна из Орме в Дусбург. Как только цена на зерно на рынках ЕС падает ниже интервенционной, по всей территории Европы открываются **интервенционные агентства**, приобретающие фермерскую продукцию по цене интервенции. Далее эти агентства хранят аккумулированные запасы или с убытком экспортируют на внешние рынки. Таким образом, интервенционная цена становится нижним пределом колебаний рыночной цены на европейском рынке.

Но одной такой защиты внутренней цены недостаточно. Очевидно, что нет смысла устанавливать интервенционную цену ниже уровня мировых цен. А это значит, что продукт с мирового рынка ринется на более выгодный европейский рынок. Для защиты от этой опасности вводится вторая степень защиты — **пороговая цена** (иногда ее называют также минимальной импортной ценой). Эта цена определяется как целевая цена за вычетом издержек на транспортировку из

основного порта ввоза продукта до основного места его потребления. Для зерна основной потребляющей зоной, как выше уже отмечалось, выбран Дусбург, а основным портом ввоза считается Роттердам (Нидерланды).

Назначение пороговой цены — расчет **переменного импортного тарифа**. Последний рассчитывается как разница между пороговой ценой и мировой ценой, которая в свою очередь определяется как минимальная импортная цена (включая издержки на страховку и фрахт, т.е. цена СИФ), по которой продукт (в нашем случае — зерно) поставлялся извне ЕС в порт Роттердам в течение определенного времени. Мировая цена является одним из сложнейших элементов этих расчетов, она определяется по шести основным зерновым категориям дважды в месяц и корректируется на качество и порт доставки. Соответственно пороговая цена и импортный тариф также рассчитываются дважды в месяц.

ЕС является не только и даже не столько импортером сельскохозяйственной продукции, и в частности зерна, сколько ее экспортером. Высокие внутренние цены приводили бы к росту предложения на внутреннем рынке, а также интервенционных запасов. Поэтому экспортеры получают **экспортную субсидию** (иногда называемую возвратом или компенсацией), исчисляемую как разницу между интервенционной ценой (или рыночной, если она держится выше интервенционной) и мировой. Эта субсидия также определяется дважды в месяц. По некоторым продуктам применяются и другие схемы субсидирования использования излишков: так, по пшенице и сухому молоку субсидируют использование этих продуктов на корм скоту.

Рассмотренная нами схема показана на рис. 5.11. Пусть мировая цена составляет 124 ЭКЮ за 1 т зерна, минимальная цена ввозимого зерна — 106 ЭКЮ, пороговая цена установлена на уровне 250 ЭКЮ и интервенционная — 179 ЭКЮ, тогда импортный тариф составит 144 ЭКЮ за 1 т (250 — 106). Интервенционные агентства начнут закупать зерно при падении цены ниже 179 ЭКЮ за 1 т в Дусбурге. Реальная же цена в ЕС в рассматриваемом примере установилась на уровне 240 ЭКЮ, это означает, что экспортная субсидия равна 116 ЭКЮ (240 — 124).

В довершение картины надо отметить, что импорт в ЕС подлежит лицензированию, а экспортные субсидии предоставляются не каждому частному экспортеру, а только тем, кто выиграл это право на тендере.

Как и в США, помимо основной принципиальной схемы поддержки цен, в ЕС существуют специфические схемы поддержки отдельных продуктов.

Твердая пшеница, являющаяся необходимым компонентом хлебопечения, в ЕС производится в недостаточном для самообеспечения объеме и импортируется в основном из Канады. В Европе она традиционно производится в южных регионах с относительно низким уровнем аграрного развития. Для стимулирования роста производства этой культуры в ЕАП помимо применения общего механизма производятся прямые погектарные выплаты фермерам, возделывающим ее.

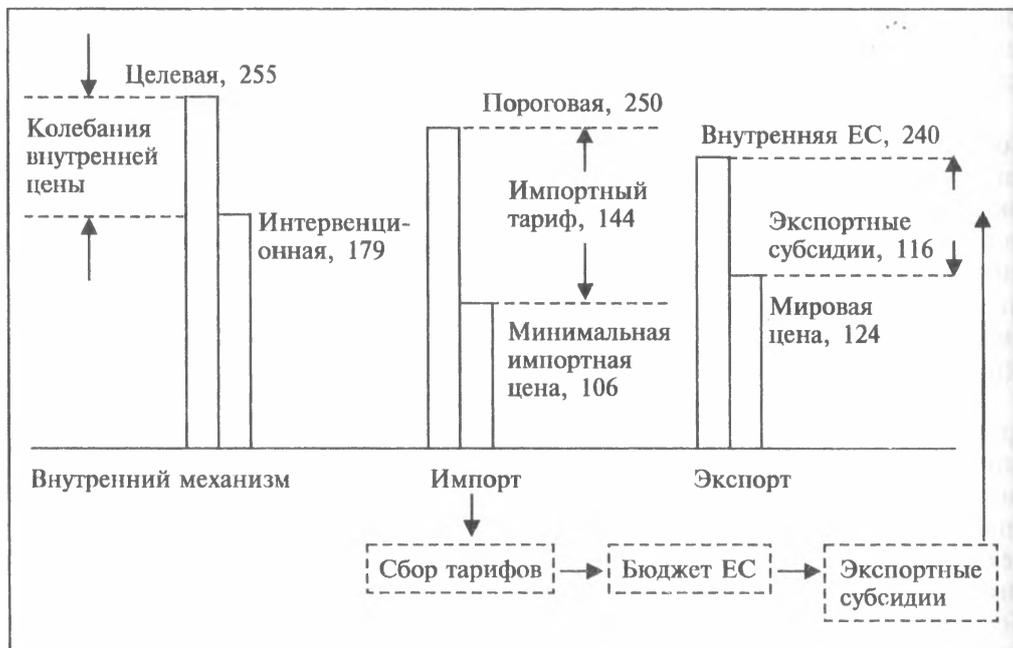


Рис. 5.11. Принципиальная схема поддержки цен в ЕАП (пример зерновых культур)

Более сложной системой поддержки отличается регулирование производства сахара. Рассмотренная выше схема по зерну применяется к белому сахару, а для собственно фермерской продукции — сахарной свеклы выводят базовую цену. Но в дополнение к этому действует и система квот. Производители сахара, т.е. сахарные заводы, получают полную гарантированную цену только за объем продукции в рамках квоты А, при этом производитель уплачивает 2-процентный налог. При производстве в рамках дополнительной квоты В интервенционная цена снижается на 32%, а если возникают трудности со сбытом интервенционных запасов, то и на 39,5%. Эта сумма становится также определенным налогом на производителя. Все, что произведено сверх этих двух квот, называется сахаром С и предназначено для экспорта.

На экспортные субсидии на сахар С расходуются суммы от налогов, полученных от реализации сахара по первым двум квотам. В принципе, механизм должен быть самофинансируемым. Однако в конце 1988 г. ЕС взяло на себя обязательства в порядке экономической помощи развивающимся странам закупать сахар из стран Африки, Карибского, Тихоокеанского бассейнов. В результате роста предложения на внутреннем рынке расходы на экспортные субсидии

перестали покрываться налогами на производителей. В этой связи было принято решение о возможности введения дополнительного пропорционального налога для восстановления самофинансирования программы.

Особенности регулирования рынка фруктов и овощей определяются их скоропортящейся природой и невозможностью применения механизма интервенционных запасов. Кроме того, этот сектор характеризуется множественностью мелких производителей, продукция может иметь различную степень переработки. Механизм поддержки цен на свежие фрукты и овощи опирается на **организации производителей**. Подобным организациям, которые широко распространены в развитых странах, при падении рыночной цены ниже определенного базового уровня разрешается изъять часть продукции из продажи. FEOGA частично компенсирует потери от этого изъятия. Базовые цены определяются ежегодно Советом министров на основе средних цен за последние три года. На их основе рассчитываются **цены изъятия продукта с рынка**. Последние цены используются для выплаты компенсаций FEOGA организациям производителей.

Помимо этого, по фруктам существуют значительные и сложные импортные ограничения.

Вино — еще один продукт, по которому излишки на европейском рынке постоянно возрастают. Для поддержания доходов производителей применяются различные меры дистилляции (перегонки в спирт). **Ориентировочная цена**, по которой компенсируются убытки при дистилляции, рассчитывается по последним двум годам для шести категорий столовых вин. В начале маркетингового года (1 сентября) проверяются запасы и производство вина, и если излишки слишком велики, то производители могут принять участие на добровольной основе в предварительной дистилляции.

Спиртовая промышленность из-за программ дистилляции вина несет убытки от избытка на этом рынке. Кроме того, производители вина зачастую стали производить вино низкого качества, предвидя его дистилляцию.

В 1994 г. Комиссия ЕС ввела национальные квоты на производство вина странами-участницами. Избытки по-прежнему будут подлежать дистилляции, но одновременно предполагается ввести программы сокращения производства, включая выкорчевывание виноградников (разумеется, на добровольной основе).

Молочные продукты поддерживаются так же, как и зерновые, однако гарантированные цены устанавливаются не на фермерскую продукцию — молоко, а на продукты переработки — масло и сухое молоко. Национальные интервенционные агентства закупают масло на конкурсной основе при сохранении рыночной цены ниже 92% интервенционной цены в течение двух недель. Закупки осуществляются по цене, составляющей 90% интервенционной цены. Сухое молоко закупается только в период пикового производства молока — с 1 марта по 31 августа.

Для использования излишков молочной продукции применяются разнообразные схемы. Масло по пониженным ценам может продаваться в хлебопекарную

промышленность или для производства мороженого, для потребления в армии или неприбыльным организациям, распределяться в качестве помощи низкодоходным слоям населения. Сухое молоко идет главным образом на корм скоту. Молоко также часто используется в программах бесплатного школьного питания.

Для утилизации интервенционных запасов по молочным продуктам широко используются экспортные субсидии и продовольственная помощь.

Как уже отмечалось раньше, в 1984 г. были введены производственные квоты на молоко. Общая по ЕС молочная квота разбивается на национальные квоты, а затем доводится до каждого молочного завода (формула В) или даже фермера-производителя (формула А). Формула В обычно преобладает. Штраф за перепроизводство составляет 100% в обоих случаях.

Квоты могут переуступаться владельцами, но только с землей, к которой они отнесены.

Говядина и телятина в момент формирования ЕАП были в дефиците на европейском рынке, и с позиции тех лет не предвиделось их перепроизводство. Поэтому механизмы регулирования этого рынка сначала весьма отличались от механизмов рынка зерновых: применялись только торговые меры защиты (импортные тарифы и экспортные субсидии). Однако в 1972 г. уже потребовалось вводить интервенционные меры. В 1980-е гг. производство говядины росло очень быстро и возникла необходимость ограничения производства.

Основным направлением сокращения объемов производства стало стимулирование экстенсивных технологий в этом секторе сельского хозяйства. Так, в 1989 г. были введены премии за голову молодого бычка, производимого по экстенсивной технологии (на выпасе). Установлены премии и за так называемую передержку скота через зиму (т.е. за то, что производитель не отправляет на забой свой скот в осенние месяцы — сезон основного забоя). Эта мера преследует цель десеզонализации производства говядины в ЕС, сокращения предложения в пиковый осенний период, а также ведет к экстенсификации производства. Премией стимулируется и кормление бычков молоком, что одновременно снижает предложение молока. Предусматривается премия и за сокращение нагрузки скота на гектар площади.

Цены на свинину поддерживаются платежами частным торговцам за хранение продукции в случае, если рыночная цена падает ниже 85% базовой цены, которая определяется ежегодно.

Разнообразие схем поддержки рынков отдельных продуктов в ЕС показано в табл. 5.5. В ней также отражены изменения, внесенные в связи с принятием Плана Мак-Шерри, на которых мы остановимся несколько ниже.

Не только механизмы поддержки различных продуктов в ЕС различаются между собой, различна и степень воздействия на цены на разные продукты. В наибольшей степени поддерживаются цены на молоко, молочные продукты (особенно

Таблица 5.5. Схемы поддержки рынков отдельных продуктов в ЕАП

Продукты	Схема поддержки цены	Схема контроля за импортом	Компенсационные платежи (План Мак-Шерри)
Зерновые	Интервенционные закупки	Импортный тариф	Платежи в расчете на пашню
Масличные	*	*	Платежи в расчете на пашню
Сахар	Интервенционные закупки, ограниченные квотами	Импортный тариф	*
Картофель	*	*	*
Молоко и молокопродукты, сухое молоко	Интервенционные цены на масло	Импортный тариф	*
Говядина и телятина	Интервенционные закупки, ограниченные квотами	Импортный тариф	Премирование экстенсивного производства
Баранина	Базовые цены и помощь частным хранилищам	*	Годовые премии
Свинина	Базовые цены и помощь частным хранилищам	Импортные ограничения	*
Яйца и мясо птицы	*	Импортные ограничения	*
Фрукты и овощи	Компенсации при изъятии продукции с рынка	Импортный тариф	*

* Регулирование отсутствует.

масло), сахар, говядину и свинину. Наиболее нейтральное влияние ЕАП оказывает на цены на большинство фруктов и овощей, растительное масло и картофель.

“Зеленые деньги” ЕАП

До сих пор мы оперировали понятием единых цен в ЕС, не останавливаясь на таком тонком вопросе, как обменные курсы национальных валют. ЕАП — это межнациональная политика, которая вводилась задолго до создания единого валютного рынка ЕС, а это значит, что соотношение обменных курсов не могло не оказывать на нее влияния. В первом подразделе параграфа мы показали, как первые флуктуации валют привели к напряжению между странами-участницами, к проблемам в ЕАП.

Все экономические нормативы в ЕАП — целевые, интервенционные, пороговые цены, таможенные сборы и т.д. — с 1979 г. определяются в ЭКЮ. Далее они пересчитываются в национальные валюты, и национальные интервенционные агентства ведут все расчеты уже в своей валюте. Для целей ЕАП были введены специальные коэффициенты конвертирования ЭКЮ в национальные валюты, называемые “зеленым курсом” и несколько отличные от официальных курсов национальных валют к ЭКЮ.

“Зеленый курс” был введен для обеспечения стабильности общих цен, т.е. для достижения одной из принципиальных целей ЕАП. При использовании рыночных обменных курсов это не всегда возможно. Покажем это на условном примере. Пусть британский фунт по рыночному курсу равен 100 бельгийским франкам. И пусть тонна пшеницы стоит на общем европейском рынке 100 фунтов = 10 000 франков. В силу определенных причин британский фунт упал до уровня 60 бельгийских франков. Это означает, что британский покупатель пшеницы стал платить за пшеницу на 40% дешевле, чем бельгийский. Такое положение не может продолжаться сколько-нибудь длительное время в ситуации совершенной конкуренции, так как арбитражные сделки в скором времени выравнивают цену. Но общий европейский рынок сельскохозяйственной продукции не является совершенным. Таким образом, в конце 1960-х гг. члены ЕС были поставлены перед проблемой удержания стабильного уровня национальных агропродовольственных цен при быстро меняющихся валютных курсах.

Рассмотрим упрощенную модель ЕАП на рис. 5.12.

На этой схеме предполагается, что импортный тариф и экспортная субсидия равны между собой и определяются разницей между мировой и интервенционной ценами, интервенционная цена, импортный тариф и экспортная субсидия определяются в единой валюте. Теперь предположим, что ЕС включает две страны, скажем Германию и Францию (если вернуться к эволюции ЕАП, валютные коллизии именно этих двух стран привели к возникновению “зеленых денег”). Чтобы определять интервенционную цену, импортные тарифы и экспортные субсидии, этим двум странам нужно избрать некоторую третью валюту — валюту третьей страны (скажем, доллар США) или искусственную условную валюту

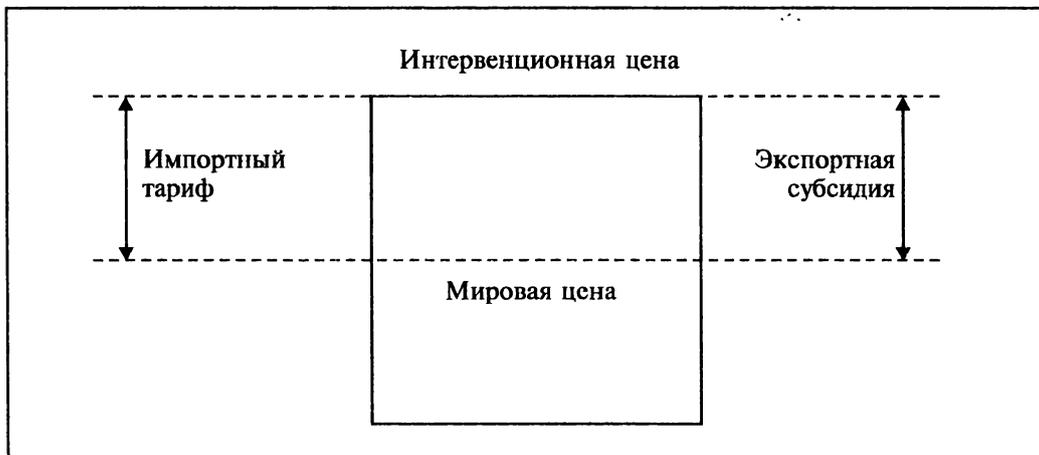


Рис. 5.12. Упрощенная схема ЕАП

(скажем, РЕ). В действительности до введения ЭКЮ в ЕС применялась условная расчетная единица (1 РЕ = 1 долл.).

Предположим, что интервенционная цена на пшеницу установлена на уровне 100 РЕ, а мировая цена сложилась на уровне 50 долл., т.е. 50 РЕ. Курсы валют соотносятся как 1 РЕ = 2 немецкие марки = 4 французских франка. При пересчете основных параметров в национальные валюты в этих условиях интервенционная цена в Германии равна 200 маркам, во Франции — 400 франкам. Импортный тариф и экспортные субсидии по нашей упрощенной схеме ЕАП в Германии составят 100 марок, во Франции — 200 франков. На рис. 5.13 показана эта ситуация для обеих стран и ЕАП в целом.

Теперь предположим, в Германии была проведена ревальвация национальной валюты, и 1 долл. = 1,5 марки = 4 франка. Иными словами, одна марка стала стоить 2,667 франка. Это означает, что установленная в Германии в национальной валюте интервенционная цена в 200 марок сразу «потяжелела» на треть по сравнению с ситуацией во Франции, аналогично увеличились импортные тарифы и экспортные субсидии.

Было бы логично в этой ситуации потребовать от Германии одновременного с ревальвацией валюты соответствующего снижения и уровня показателей поддержки: интервенционной цены — до 150 марок, импортного тарифа — до 75 марок. Но что делать, если страна отказывается это осуществлять (что и сделала Германия в 1969 г.)?

Без каких-либо шагов по изменению ситуации возможна катастрофа. Действительно, в новой валютной ситуации можно купить пшеницу во Франции за 400

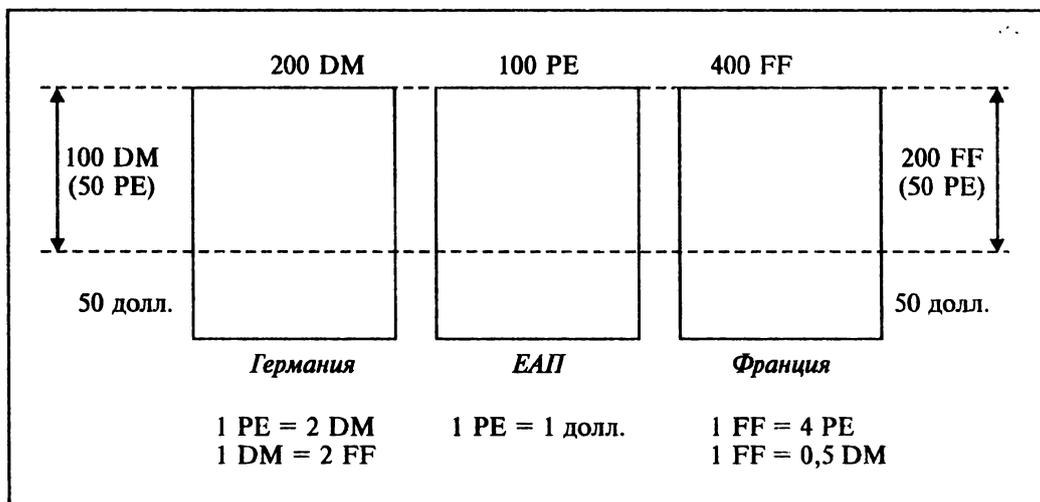


Рис. 5.13. Двухсторонняя схема ЕАП при фиксированных курсах валют

франков, продать ее в Германии за 200 марок, поменять выручку на франки и получить 533 франка. Пшеница потечет широким потоком в Германию, цены во Франции вырастут, а интервенционные запасы Германии переполнятся. Более того, для французских торговцев становится выгодным закупать пшеницу на мировых рынках и даже при уплате импортного тарифа продавать с выгодой на германском рынке. Теоретически логическим завершением этой ситуации должно стать повышение мировых цен до интервенционной цены в Германии.

Нетрудно видеть, что избежать подобного коллапса можно путем введения в Германии в отношении пшеницы дополнительного импортного сбора (при импорте из третьих стран) и некоторого налога на экспорт из Франции в Германию. Этот налог называется денежным компенсационным платежом (ДКП). Соответственно экспортеры из Германии во Францию получают ДКП в виде субсидии, а экспорт из Германии на мировые рынки получит более высокую экспортную субсидию. Такие ДКП являются положительными в том смысле, что они прибавляются к реальной интервенционной цене. Наш пример проиллюстрирован на рис. 5.14, где ДКП равен 50 немецким маркам.

Обменный курс марки и франка, показанный под прямоугольником ЕАП, теперь не отвечает реально сложившемуся курсу этих валют. Это и есть “зеленый курс”, равный курсу на момент определения основных параметров поддержки цен в нашей схеме ЕАП. Единой цены в полном смысле этого слова не существует, так как ДКП применяются в торговле между странами — членами ЕС.

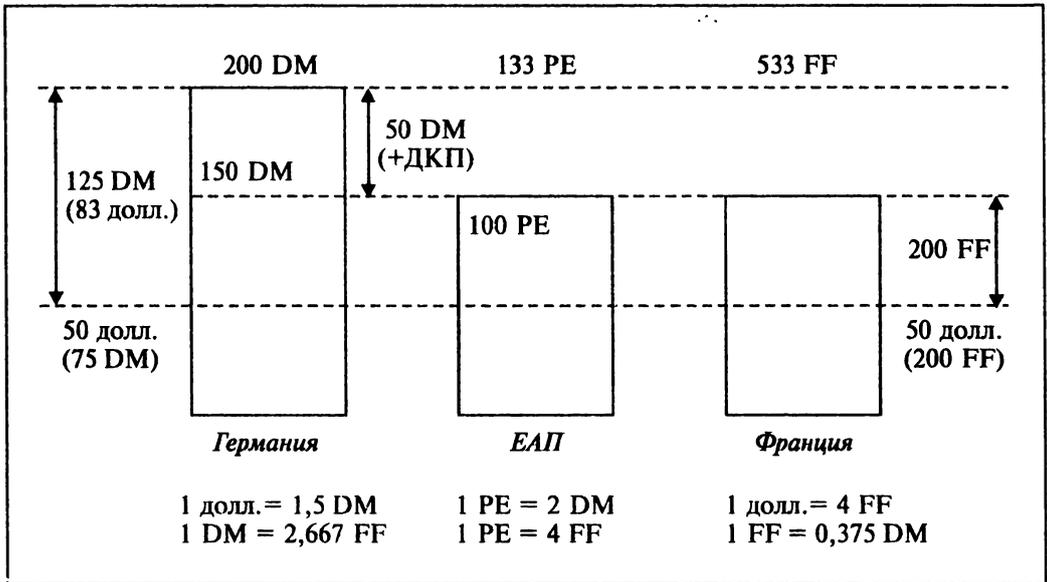


Рис. 5.14. Двухсторонняя схема ЕАП: положительные ДКП

Аналогично, при девальвации валюты (а Франция, как известно, в 1969 г. девальвировала франк) складывается зеркально противоположная ситуация и возникают отрицательные ДКП. На рис. 5.15 картина дополнена отрицательными ДКП.

Франк упал на 20%, интервенционная цена во Франции также на 20% стала меньше по “зеленому курсу”. Теперь требуется введение ДКП на экспорт продукции из Франции в другие страны-члены и субсидии на импорт во Францию. Торговля с третьими странами также должна быть приведена в соответствие с новой ситуацией. Таким образом, Франция имеет отрицательные ДКП в том смысле, что они отнимаются от реальной интервенционной цены.

При создании системы “зеленых денег” предполагалось, что со временем “зеленые курсы” валют будут сближаться с рыночными и ДКП будут сокращаться. В реальной жизни этого не произошло. Страны с положительными ДКП (это страны с сильной национальной валютой — например Германия) стремились к их сохранению, которое означало более высокие цены для немецких производителей. Страны с отрицательными ДКП (страны с обесценивающимися валютами — например, Великобритания, Греция, Испания, Италия, Португалия) были менее заинтересованы в сохранении ДКП, и соответственно элиминирование курсовой разницы в этом случае проходило легче. Разрыв валютных курсов достигал 20%

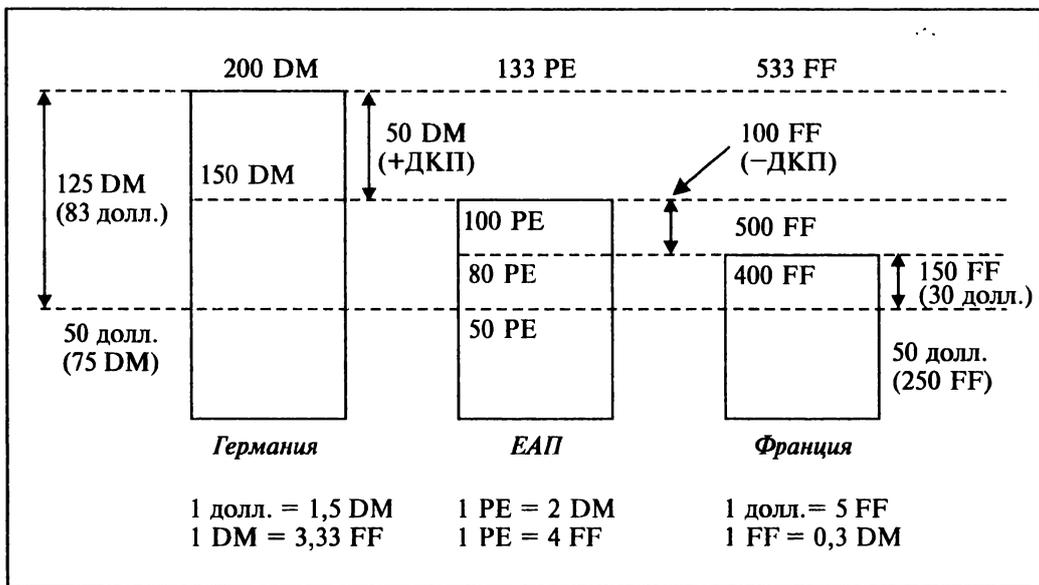


Рис. 5.15. Двухсторонняя схема ЕАП: положительные и отрицательные ДКП

(табл. 5.6). Иными словами, с введением “зеленого курса” страны получили механизм повышения внутренней интервенционной цены по отношению к общей цене ЕАП. Такое положение было устранено реформой Мак-Шерри, о чем мы будем говорить ниже.

Другие программы ЕАП

Проведение структурной политики в ЕАП началось значительно позднее введения механизмов поддержки цен, с Плана Мансхольта 1972 г. Целью структурной политики является создание более эффективных, жизнестойких производственных единиц путем предоставления определенных избирательных субсидий и помощи в обеспечении, переподготовке, снабжении информацией.

В директивах 1972 г. предусматривалось несколько программ.

1. Инвестиционная помощь перспективным фермам. Претендовать на участие в этой программе могли фермеры, получающие более половины своего дохода от сельскохозяйственной деятельности, доказавшие свой профессиональный уровень, представившие и выполняющие план развития своей фермы и согласившиеся вести стандартный бухгалтерский учет своего хозяйства. В этом случае фермеры могли получить следующие виды помощи:

Таблица 5.6. “Зеленые” и рыночные курсы валют в ЕС (июль 1989 г.), единица национальной валюты к ЭКЮ

Страны	“Зеленый курс”	Рыночный курс	% отличия*
Бельгия-Люксембург	48,29	43,42	11
Великобритания	0,70	0,67	4
Греция	191,00	179,15	7
Дания	8,93	8,05	11
Западная Германия	2,37	2,07	15
Ирландия	0,86	0,78	10
Испания	154,21	130,21	18
Италия	1673,00	1499,25	12
Нидерланды	2,66	2,34	14
Португалия	192,00	173,55	11
Франция	7,69	7,03	10

* – (“Зеленый курс” – Рыночный курс) × 100 / Рыночный курс.

Источник: Данные Министерства сельского хозяйства США.

субсидию по процентной ставке по инвестиционному кредиту (но не на покупку земли или скота и птицы);

премию для переориентации хозяйства на производство КРС или овец;

финансовую помощь для налаживания бухучета;

финансовую помощь для землеустройства и ирригационных проектов.

Группы фермеров, объединяющие усилия для оптимального использования своих ресурсов, также могли получить в рамках этой программы помощь для организации совместной деятельности.

2. Ранние схемы выхода на пенсию предусматривали выплаты единовременных или ежегодных пособий фермерам, согласившимся выйти на пенсию и освободить землю. Претендовать на участие в этой программе могли также только те фермеры, которые получали основной доход от аграрного производства и достигли 55–65 лет. При этом преимущественное право доступа к освобождаемой земле получали фермеры — участники первой программы. Если указанные фермеры не брали эти земли для своего производства, то последние подлежали длительной консервации.

3. Третья программа предусматривала предоставление консультационных услуг фермерам по поводу того, что им делать: продолжать фермерствовать, выйти на пенсию, переключиться на другие виды деятельности. Для тех, кто оставался в сельском хозяйстве, предусматривалась помощь в повышении квалификации.

С 1977 по 1988 г. на реализацию данных программ было выделено:

на первую — 1072 млн. ЭКЮ (более 60% получили Великобритания и Германия);

на вторую — 9 млн. ЭКЮ (более 70% — Германии);

на третью — 54,2 млн. ЭКЮ (более 77% — Франции).

Разработанные и принятые в период экономического роста, эти программы стали реализовываться в период экономического спада, начавшегося уже в 1973 г., и в целом не принесли желаемого результата. Высвобождения земель и тем более их перераспределения в целом не произошло. Более того, фермы, подвергшиеся модернизации, увеличили интенсивность своего производства, что работало уже вопреки изначальной цели программ — снизить предложение на внутреннем рынке. Премии и субсидии по этим программам получали в основном крупные фермеры, а доля бенефициантов в общем количестве фермеров не достигла сколько-нибудь значительного уровня ни в одной из стран ЕС.

В 1980-е гг. ситуация в экономике ЕС разительно отличалась от положения в предыдущие 10 лет. Экономика была в стагнации, безработица достигала высокого уровня и постоянно нарастала, экономическая дифференциация регионов увеличивалась. Комиссия ЕС приняла решение о замене директив 1972 г. многоцелевым постановлением. Практически это постановление повторило все предыдущие цели и задачи. Новым в нем была главным образом помощь для разведения лесов и охраны окружающей среды. Межнациональное распределение средств оставалось по-прежнему очень неравномерным, хотя по ряду программ получателями основной части средств стали другие страны (например, Дания, Испания).

В последующие годы программы ЕАП развивались в законодательстве ЕС. Основная цель совершенствования заключалась в том, чтобы структурные изменения не приводили к росту производства.

Римский договор в части аграрной политики предусматривал и такую цель, как обеспечение справедливого уровня жизни фермерам. Это предполагало решение четырех разных задач:

- повышение доходов фермеров в регионах с неблагоприятными структурными условиями для аграрного производства;
- помощь отдельным категориям ферм с особо неблагоприятными социально-экономическими условиями производства;
- улучшение социальной политики в сельском хозяйстве в целом;
- обеспечение финансовой помощи фермерам независимо от производственных результатов.

На протяжении всего развития ЕАП разрабатывались специальные программы для решения данных задач.

В большинстве случаев проблема низких доходов в сельском хозяйстве связана с качеством человеческого капитала, низким уровнем образования и профессио-

нального мастерства фермеров. Фермеры в Европе — это в среднем все более и более пожилые люди, уже во времена Мансхольта половина фермеров была старше 45 лет. Люди в этом возрасте с трудом воспринимают новации, приспосабливаются к социально-экономическим переменам. Выше было показано, что уже План Мансхольта содержал меры по повышению уровня человеческого капитала в аграрной сфере. Молодые фермеры (до 40 лет) при модернизации своих ферм получают определенную субсидию, оказывается помощь молодым фермерам, только начинающим свое хозяйство.

В первые годы существования ЕАП проблеме региональной дифференциации уделялось недостаточно внимания. Впервые соответствующее законодательство было принято в 1975 г. Первый раз в ЕАП признавалось, что фермеры, живущие в неблагоприятных природных условиях, нуждаются в дополнительной помощи, независимо от их экономической эффективности. Главной проблемой было определить, что является неблагоприятными природными условиями. За время действия директивы 1975 г. это понятие несколько раз переопределялось, каждый раз с расширением зоны распространения. Так, в начале 1990 г. под определение неблагоприятных зон попадало 55% сельскохозяйственных угодий ЕС.

Начиная с 1978 г. в рамках ЕАП принимается ряд программ поддержки ферм Средиземноморского региона, основными получателями средств по которым стали Италия и Франция, а также Греция после ее вступления в ЕС в 1981 г. Помимо средиземноморья ЕС признало Ирландию и Северную Ирландию регионами с неблагоприятным развитием и разработало программу поддержки производителей и для них. Еще позднее небольшие программы были разработаны для островов Шотландии, отдельных регионов Франции и Бельгии. Расплывчатость определений в программах регионов с неблагоприятными условиями производства приводила к тому, что в действительности средства от этих программ получали не самые бедные регионы и страны. Так, треть компенсаций на региональное развитие по законодательству 1985 г. (кумулятивно к 1988 г.) получила Германия, тогда как Италия и Португалия вместе — менее 5%.

Назначение ориентационной части FEOGA с самого момента создания заключалось в поддержке мер создания условий для производства и маркетинга агропродовольственной продукции. Это включало не только программы по поддержке инфраструктуры производства отдельных продуктов, но и мелиоративные мероприятия, исследовательские и консультационные проекты. С 1964 по 1979 г. на эти цели было израсходовано более 2 млрд. ЭКЮ.

Европейское сельское хозяйство характеризуется очень мелкими размерами ферм, которые в силу своей многочисленности, малых размеров и раздробленности представляют слабую сторону на рынке сельскохозяйственных товаров. Это положение хорошо осознавалось создателями ЕАП. Уже в 1962 г. принимается постановление, исключающее фермеров и их организации, связанные с производством и маркетингом сельскохозяйственной продукции, из общих правил,

регулирующих конкуренцию. В 1966 г. принимаются решения по стимулированию создания групп производителей фруктов и овощей (см. выше), а позднее — яиц и птицы, хлопка и др. Из фондов ЕАП на создание таких групп предоставлялась помощь на начальном, организационном этапе формирования. В 1990 г. Комиссия ЕС признавала созданные таким образом 560 групп производителей.

На протяжении развития ЕАП было несколько продуктов, являвшихся проблемой не только с точки зрения перепроизводства, но и с точки зрения производственной структуры секторов. Это — молоко, цитрусовые, фрукты и вино. Ареалы производства трех последних продуктов сильно локализованы, и в этих зонах, как правило, нет альтернативных аграрных производств. Кроме того эти три вида продуктов имеют длительные производственные циклы, и переспециализация ферм связана с высоким риском. Молочное производство более широко распространено территориально, но имеет почти те же характеристики, что и три других сектора. Структурная политика ЕАП в отношении этих продуктов решает три задачи:

переспециализация ферм на другие производства (преимущественно в отношении вина и молока);

повышение качественных характеристик производимой продукции (цитрусовые и вино);

улучшение маркетинга и переработки этой продукции (фрукты).

Для решения этих задач принималась целая серия мер, например, о премировании за забой коров, об оказании помощи в замене существующих цитрусовых деревьев другими, более отвечающим текущим потребностям рынка, о премиях за пятилетнее откладывание замены фруктовых деревьев (яблонь, груш, персиковых деревьев), о поддержке замены виноградников более качественными сортами и т.д.

Для развития рыночной инфраструктуры страны-участницы разрабатывают национальные программы, которые могут частично финансироваться FEOGA. Так, например, в Бельгии была проведена программа рационализации и улучшения скотобоен.

Рассмотренные выше программы в основном были нацелены на снижение предложения, на уменьшение затрат на поддержание цен в ЕС. Однако их результативность была невысокой, отчасти в силу того, что структурные изменения не могут принести быстрого эффекта. А бюджетный кризис 1980-х гг. в ЕС стал серьезной проблемой. На новом этапе своего развития ЕАП перешла к поиску альтернативных решений. Одним из них стала поддержка **органического земледелия**, т.е. аграрного производства без интенсивных технологий, сопряженных с применением химических средств, интенсивной техники и т.п. Очевидно, что органическое земледелие предполагает экстенсификацию производства. Программа поддержки включает установление стандартов экологически чистой продукции, обучение фермеров и консультантов для фермеров, финансовую помощь при переходе от современных технологий к органическим.

Также новыми мерами в этом направлении стали программы альтернативного использования земель. Так, масличные могут сегодня не реализоваться на аграрных

рынках, а использоваться для производства пластмасс, топлива (в Европе активно ведутся разработки по созданию двигателей внутреннего сгорания на растительном масле) и т.п., аналогично на топливо (биоэтанол) может перерабатываться сахарная свекла, крахмал находит все более широкое применение в промышленности. Подобные альтернативы порождают повышенный интерес к биотехнологиям, которые находятся сегодня в центре исследовательских программ ЕС.

Первые упоминания об экологических программах в ЕАП появились только в Плате Мансхольта в связи с выведением земли из производства, что помимо решения задачи ограничения предложения еще и преследовало цель охраны окружающей среды. Затем это направление ЕАП стало активно развиваться, и в конце 1980-х гг. экологическая составляющая стала вровень с другими традиционными составляющими структурной политики. Более того, в Плате Мак-Шерри уже сами меры ценовой поддержки частично обусловлены соблюдением экологических норм (например, выплата компенсационных платежей на голову КРС при условии, что стадо не превышает определенного размера).

Таким образом, структурная политика ЕАП представляет собой весьма сложный, противоречиво развивающийся комплекс мер, направленных на решение задач Римского договора способами, не нацеленными непосредственно на регулирование рынков.

Общие органы ЕАП

Для того чтобы понимать, как описанный выше механизм ЕАП работает, учитывая интересы 370 млн. чел. в ЕС, их лобби и групп давления, необходимо рассмотреть структуру процесса принятия решений в ЕС в целом и в рамках ЕАП в частности. Мы опустим эволюцию органов управления ЕС и покажем структуру, утвержденную Маастрихтским соглашением¹.

Для функционирования ЕС создано пять институтов:

- Европейский парламент;
- Совет Европы;
- Европейская комиссия;
- Палата аудиторов;
- Палата юстиции.

Европейский парламент состоит из 626 членов. Его роль достаточно невелика в принятии решений по ЕАП, хотя в других политиках ЕС его значение весомее.

Совет Европы состоит из глав государств или правительств и обсуждает наиболее общие вопросы ЕС. Его обслуживает постоянный секретариат, созданный

¹ Маастрихтский договор ЕС подписан в декабре 1991 г. в г. Маастрихт (Нидерланды). Ключевым элементом договора является трехстадийная программа создания экономического и валютного союза ЕС (с января 1999 г.).

из чиновников от каждой страны-участницы. Совет Европы также часто служит местом встречи соответствующих министров по рассматриваемому вопросу. Этот своеобразный совет министров ЕС законодательно не утвержден, но *de facto* является одним из важнейших органов ЕС. Так, по вопросам ЕАП собираются 15 министров сельского хозяйства стран-участниц.

Совет возглавляет Президент, который избирается на принципах полугодовой ротации от каждой страны-участницы. Решения Совета принимаются квалифицированным большинством (62 голоса) при том, что каждая страна имеет определенное число голосов. Аграрные вопросы в повестке дня Совета ЕС занимают до 15% общего количества рассматриваемых вопросов, что оставляет далеко позади проблемы промышленности, транспорта, энергетики и т.д.

Совет обслуживается большим количеством комитетов, одним из них является Специальный комитет по сельскому хозяйству (SCA), который готовит документы по вопросам своей компетенции для заседаний Совета.

Европейская комиссия состоит из 20 членов, являющихся гражданами стран ЕС, но не представляющих национальных интересов. Каждый член Комиссии (комиссионер) занимается одной из сфер деятельности ЕС. В частности, один из комиссионеров отвечает за ЕАП (такowymi комиссионерами были Мансхольт, Мак-Шерри). Задачи Комиссии заключаются в выработке предложений для ЕАП, контроле за выполнением общего законодательства, решении текущих проблем.

Службы Комиссии организованы в общие директораты (Directorates General—DG). За ЕАП отвечает так называемый DG VI.

Два последних из пяти институтов ЕС созданы для контроля за соблюдением финансовой дисциплины и законодательства в Сообществе, и их влияние на ЕАП определяется пределами их компетенции.

ЕАП в странах ЕС в значительной мере, порой более, чем национальная агропродовольственная политика, затрагивает интересы экономических субъектов. Поэтому было бы наивно предполагать, что вокруг институтов ЕС не возникает лоббирующих организаций, групп давления. Одной из основных среди таких лоббистских групп является Комитет организаций работников сельского хозяйства (французская аббревиатура СОРА). Пищевая промышленность представлена Конфедерацией пищевой промышленности (СІАА). Потребительские интересы представляет Европейское бюро потребительских союзов (ВЕUC). Помимо этого существуют более специализированные группы давления, такие, как, например, Конфедерация импортеров и маркетинговых организаций Европы по фруктам и овощам (СІМО).

Схема институтов и процесса принятия решения представлена на рис. 5.16.

Реформы ЕАП

Все реформы ЕАП, рассмотренные выше, не затрагивали природы изначально сформированной в конце 1950-х гг. политики. Между тем расходы на ЕАП

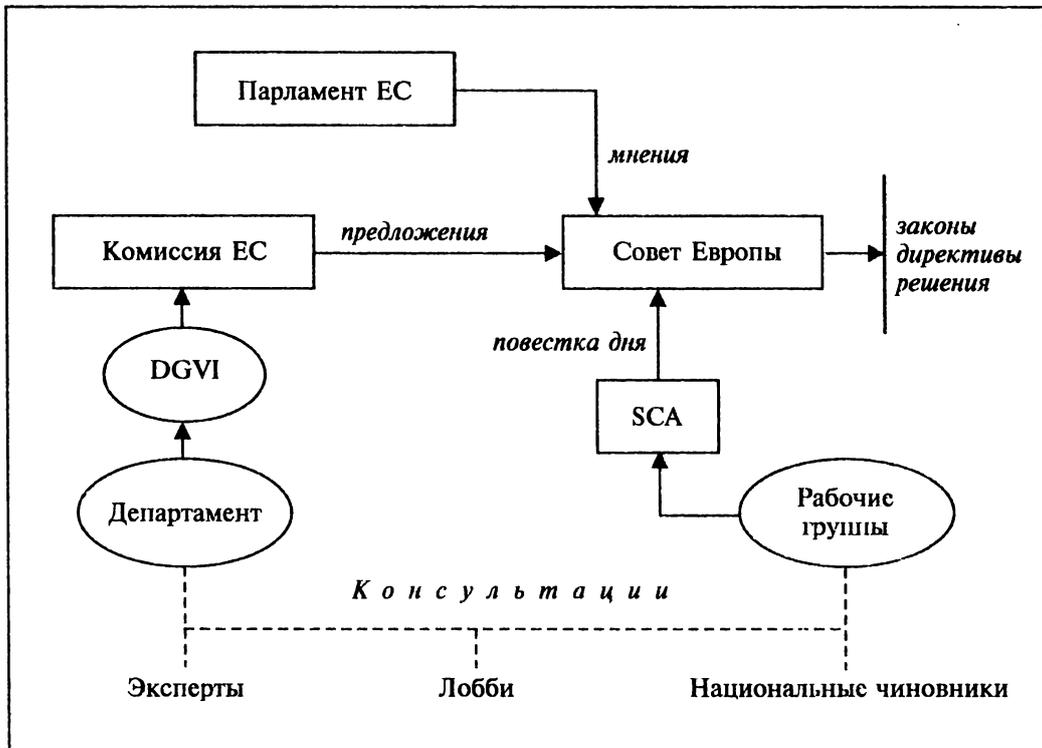


Рис. 5.16. Процесс принятия решения по ЕАП в ЕС

росли, бремя поддержки цен ложилось на налогоплательщиков и потребителей. Основная часть финансовых средств попадала наиболее крупным сельскохозяйственным производителям, “зеленый курс” вел к разрыву единого рынка. Радикальная реформа ЕАП, таким образом, становилась неизбежной. Начиная с 1992 г. было принято несколько решений по коренному изменению ЕАП. Важнейшими из них были следующие:

- План Мак-Шерри (май 1992 г.), перераспределивший частично бремя расходов на ЕАП с потребителей на налогоплательщиков;
- изменение системы “зеленых денег”, устранившее ДКП с января 1993 г. и изменения “зеленых курсов” с февраля 1995 г.;
- Уругвайский раунд ГАТТ, вступивший в силу с 1995 г., согласно которому все нетарифные ограничения на торговлю должны быть переведены в тарифную форму, а уровень поддержки цен существенно снижен (это решение, безусловно, не ЕС, но оно оказало важнейшее влияние на реформу ЕАП);

• решение о расширении ЕС за счет стран Центральной и Восточной Европы и некоторых других стран (1997 г.); план дальнейшего реформирования ЕАП в “Повестке дня — 2000: Сельское хозяйство” (1997).

Центральным элементом Плана Мак-Шерри было снижение цен на зерновые на 29%, приближающее их к мировому уровню, и одновременное введение погектарных платежей, которые частично компенсировали бы фермерам потери от снижения цен. Для получения компенсационных платежей фермеры должны вывести из производства часть своей пашни (для мелких фермеров это условие не обязательно). На выведенной из производства земле возможно производство только технических культур для промышленного использования.

Первоначально аналогичная мера планировалась и для сахара, тем не менее предыдущая схема его поддержки была сохранена еще на пять лет.

Молочные квоты сохранены до 2000 г. Попытки снизить цены поддержки и размеры квот были практически неудачными, квоты остаются намного превышающими внутреннее потребление в ЕС. Однако расширение Сообщества, сокращение импортных тарифов согласно Уругвайскому раунду ГАТТ — все это делает неизбежным отказ от сложившегося механизма поддержки доходов в молочном секторе.

В производстве говядины цены поддержки были также значительно снижены, и в качестве компенсации фермеры получают поголовные платежи (на голову скота). Компенсационные платежи выплачиваются при соблюдении коэффициентов максимальной нагрузки скота на гектар — таким образом, продолжается политика экстенсификации животноводства.

В табаководстве снижены цены поддержки и введены квоты.

Все это незначительно уменьшило расходы ЕС на единую аграрную политику, так как вместо интервенционных закупок теперь бюджет расходуется на компенсационные платежи. Поддержка цен производителей становится связанной, а не безусловной, как это было ранее: для получения компенсационных платежей производитель вынужден выполнять определенные условия (вывести пашню из производства, сократить нагрузку скота на землю и т.д.). Произошла переориентация с регулирования цен на прямые выплаты производителям. Обращает на себя внимание также и переориентация политики поддержки с крупных коммерческих ферм на средние и мелкие, ведущие экстенсивное производство.

Помимо основных мер по изменению механизма поддержки цен в ЕАП, План Мак-Шерри предусматривал так называемые сопровождающие меры — это агроэкологические меры, меры по лесоразведению и схемы раннего выхода на пенсию. В рамках агроэкологических мер было принято около 160 программ, нацеленных на применение технологий в сельском хозяйстве, сохраняющих окружающую среду, традиционные сельские ландшафты и природные ресурсы.

Меры по лесоводству преследуют цель альтернативного использования фермерских земель под разведение лесов. Основная задача, решаемая при этом, —

безусловно, сокращение предложения агропродовольственной продукции на рынках ЕС. Однако попутно эти меры позволяют улучшить экологию в сельской местности, содействовать экономическому развитию сельских территорий, увеличить сельские доходы за счет лесного производства.

Фермеры после 55 лет (а таких сегодня в ЕС насчитывается около половины) имеют возможность покинуть сельскохозяйственное производство и получить определенную плату за это.

Соглашения Уругвайского раунда ГАТТ привели к отмене переменного импортного тарифа в ЕАП и существенному снижению уровня импортных сборов.

В результате всех описанных преобразований принципиальная схема поддержки цен на зерновые в ЕАП в 1995 г. стала выглядеть несколько иначе (рис. 5.17).

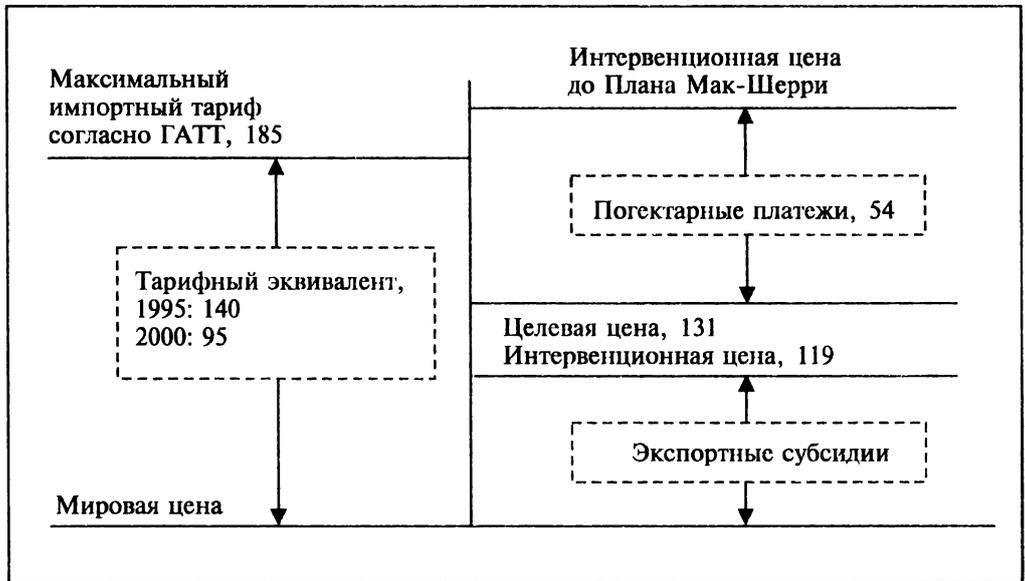


Рис. 5.17. Новый (1995 г.) механизм поддержки цен в ЕАП (пример зерновых культур)

На рис. 5.17 видно, что не только новая интервенционная цена, но и новая целевая цена ниже прежней, существовавшей до реформы Мак-Шерри, интервенционной. Снижение интервенционной цены компенсируется зернопроизводителям специальными платежами. Этот механизм применяется в равной мере ко всем зерновым, тогда как до 1992 г. разные виды зерновых культур получали разный уровень поддержки.

Переменный импортный тариф заменен на фиксированный тариф на значительно более низком уровне, который к тому же подлежит снижению с 1995 по 2000 г. в шесть этапов. Также установлено, что максимальный тариф не должен превышать 55% интервенционной цены, что в нашем примере составляет 185 ЭКЮ/т. Реально в 1995 г. тариф на пшеницу был установлен на уровне 149 ЭКЮ/т и к 2000 г. будет снижен до 95 ЭКЮ.

Экспортные субсидии пока сохраняются, хотя Уругвайский раунд ГАТТ наложил также ограничения на них (36-процентное сокращение расходов на экспортные субсидии и 20-процентное сокращение количества субсидируемых продуктов до 2000 г.), поэтому в ЕАП поддержка экспорта будет поэтапно сокращаться.

В рамках общей реформы ЕАП происходил также пересмотр системы агроденег. С 1 января 1993 г. были ликвидированы ДКП, “зеленые курсы” стали пересматриваться значительно чаще с целью сократить разрывы между рыночными и “зелеными” курсами национальных валют. Однако регулирование агроденег оставалось по-прежнему очень сложным.

В 1995 г. система агроденег была снова реформирована. Теперь в течение месяца трижды измеряется **репрезентативный рыночный курс (РПК)** национальных валют. На основе РПК и “зеленого курса” (ЗК) рассчитывается **валютный разрыв (ВР)**:

$$ВР = 100\% \cdot \left(1 - \frac{РПК}{ЗК} \right).$$

ВР используется для контроля за отклонением “зеленого курса” от рыночного: если **ВР** в пределах установленных границ, то “зеленый курс” остается неизменным, если **ВР** выходит за установленные пределы, то “зеленый курс” определенным образом адаптируется. Если **ВР** отрицательный (т.е. в случае девальвации национальной валюты) и ниже по модулю 2% (или 5% по отношению к любой другой валюте страны ЕС), то “зеленый курс” считается приемлемым. Если он находится за этими пределами, то он приводится в соответствие с **РПК** сразу же в момент наблюдения этой ситуации. В случае позитивного **ВР** предел установлен в 5%. Однако адаптация “зеленого курса” происходит не сразу, а после определенного периода наблюдения, в течение которого устанавливается, не было ли превышение предельного **ВР** случайным.

Нетрудно видеть, что адаптация “зеленого курса” путем его понижения в случае положительного **ВР** ведет к относительному уменьшению фермерами страны, в отношении которой эта процедура проводится, выплат из фондов ЕАП. Поэтому в случае снижения “зеленого курса” возникающая потеря для фермеров компенсируется соответствующим повышением погектарных и поголовных выплат (в соответствии с реформой Мак-Шерри).

Дальнейшее реформирование ЕАП предусмотрено в программе **“Повестка дня — 2000: Сельское хозяйство”**. Этот документ оценил результаты реформы Мак-Шерри, которая привела к значительному сокращению интервенционных запасов и объемов предложения агропродовольственной продукции, усилению конкуренции на рынках, снижению сельскохозяйственной занятости. Перспективные прогнозы свидетельствуют о росте агропродовольственного экспорта, особенно в развивающиеся страны, до 2006 г. прогнозируется сильный рынок всех основных сельскохозяйственных продуктов.

Несмотря на столь благоприятные прогнозы мировой конъюнктуры, перспективы развития ЕАП неоднозначны. Сохранение современной политики ведет к прежнему уровню разрыва между внутренними и мировыми ценами, дальнейшие переговоры в рамках ВТО потребуют сокращения уровня поддержки. Значительные проблемы возникают с расширением ЕС. Расширение ЕС на восток принесет 100 млн. дополнительных потребителей агропродовольственной продукции, но это также увеличит вдвое сельскохозяйственные земли и занятость. Аграрный сектор стран Центральной и Восточной Европы требует значительных структурных изменений, что ведет к дополнительным издержкам. Распространение на эти страны действующего сегодня в ЕС механизма поддержки цен приведет к еще большему увеличению предложения.

В связи с этим целью ЕАП на ближайшую перспективу признается повышение конкурентности агропродовольственной продукции на внутренних и внешних рынках, снижение цен и большая ориентация на рынок. Составной частью конкурентности продукции объявляется также безопасность и качество продуктов питания, их производство экологически чистыми методами. Экологические меры становятся элементом ЕАП.

В отношении механизмов ЕАП значительных изменений “Повестка дня — 2000: Сельское хозяйство” тем не менее не предусматривает, хотя отдельные интервенционные цены пересматриваются.

Основные понятия параграфа

- Европейский сельскохозяйственный ориентационный и гарантийный фонд (FEOGA)
- Три фундаментальных принципа ЕАП
- План Мансхольта
- Денежные компенсационные платежи (ДКП)
- Агроденьги, “зеленый курс”
- Стабилизаторы
- Максимальное гарантированное количество

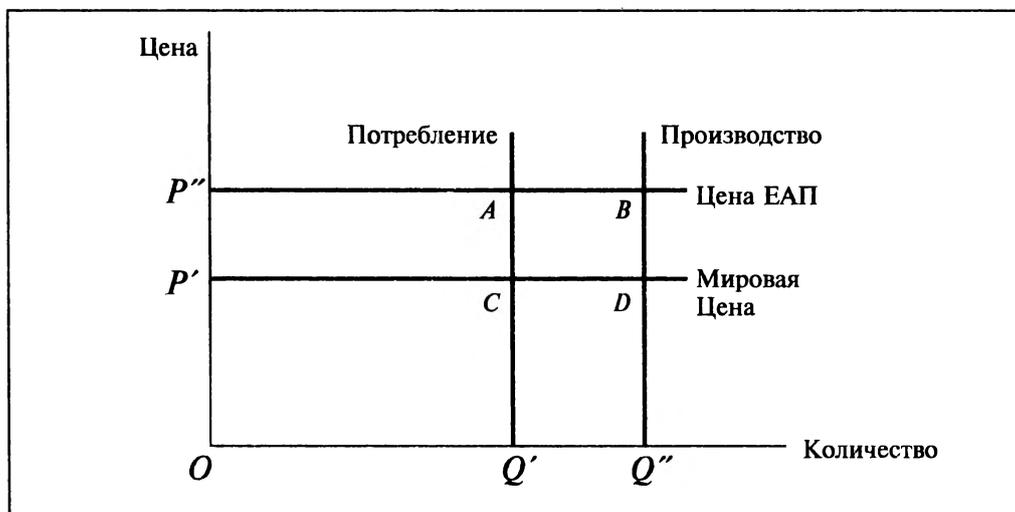
- Экологически чувствительные зоны
- План Мак-Шерри
- Компенсационные платежи
- Целевая цена
- Интервенционная цена
- Интервенционные агентства
- Пороговая цена
- Переменный импортный тариф
- Экспортная субсидия
- Организации производителей
- Цена изъятия продукта с рынка
- Ориентировочная цена
- Органическое земледелие
- Репрезентативный рыночный курс
- Валютный разрыв
- “Повестка дня -- 2000: Сельское хозяйство”

Вопросы и задачи

1. Каковы основные цели создания ЕАП и основные механизмы их достижения?
2. Чем целевая цена в ЕАП отличается от целевой цены в механизме поддержки цен в США? Чем отличаются механизмы поддержки минимальных гарантированных цен в ЕАП и США?
3. Внутривалютные цены на большинство агропродовольственных товаров выше, как правило, мировых. Благодаря какому механизму ЕАП европейским экспортерам удается вывозить продукцию на мировые рынки?
4. Ниже приведены коэффициенты, показывающие соотношение суммарных социальных потерь от проведения политики поддержки цен в ЕАП и общего дохода от повышения цен на 10%. Коэффициенты приведены для 9 стран ЕС-9 в 1970-е гг. Попробуйте указать, какой коэффициент какой стране соответствует:

Страна	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Коэффициент	2,20	1,61	1,98	1,05	1,78	2,51	0,51	0,79	1,78

5. Почему введение “зеленого курса” привело к разрыву общего агропродовольственного рынка в ЕС?
6. Назовите основные меры в рамках ЕАП по ограничению предложения. Когда и почему политика поддержания доходов фермеров за счет увеличения спроса сменилась политикой ограничения предложения? Почему распространение органического земледелия рассматривается как форма сдерживания предложения?
7. Покажите на нижеприведенной схеме расходы на ЕАП, покрываемые потребителями продовольствия, и расходы на ЕАП, покрываемые налогоплательщиками:



8. Покажите, как менялись цели реформ ЕАП в Плане Мансхольта и Плане Мак-Шерри.

Дополнительная литература

Трэйси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику: Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1995.

Tracy M. Agricultural Policy in the European Union and Other Market Economies. Brussels: EU, 1996.

The Common Agricultural Policy / Ed. by C. Ritson, D. R. Harvey. CAB International, 1997.

§ 5.5

Агропродовольственная политика некоторых других стран мира

В предыдущих параграфах мы рассмотрели механизмы государственного регулирования агропродовольственного сектора в США и в ЕС. В этих механизмах содержатся практически все основные меры регулирования рынков, доходов в сельской местности, уровня потребления. Однако в ряде стран есть своя специфика в агропродовольственной политике. В настоящем параграфе мы рассмотрим опыт трех других стран, представляющих, на наш взгляд, интерес. Это Новая Зеландия — страна с самым низким уровнем поддержки агропродовольственного сектора, Япония — страна с наиболее до недавнего времени закрытым продовольственным рынком и Канада — по своему агропродовольственному потенциалу и размерам особенно близкая России страна, на которую обычно ссылаются при международных сравнениях по агропродовольственной политике.

Новая Зеландия

Новозеландский эксперимент является предметом уже многолетнего обсуждения всей аграрно-экономической общественностью мира. Во второй половине 1970-х гг. правительство Новой Зеландии проводило наиболее протекционистскую политику среди стран ОЭСР: в защиту внутреннего производства, особенно обрабатывающей промышленности, были установлены жесткие количественные ограничения на импорт, процентная ставка была взята под контроль, обменный курс зафиксирован. Такая политика

в отношении внутренней обрабатывающей промышленности привела к росту производственных издержек в сельском хозяйстве. Государство в ответ на снижение доходов в сельском хозяйстве стало проводить политику компенсационных выплат фермерам. Начала раскручиваться спираль роста затрат на протекционистскую политику, к 1984 г. расходы на нее стали непосильными для бюджета. Государственный внешний долг вырос в громадную величину. В результате была объявлена беспрецедентная программа реформ, в которой реформа аграрной политики была первоочередной.

В 1985 г. правительство Новой Зеландии отменило практически все меры государственной поддержки сельского хозяйства. Роль государства сохранилась только в контроле за ветеринарной и фитосанитарной обстановкой в стране, а также в поддержке аграрных исследований. Даже такая традиционно государственная служба, как консультации сельскохозяйственным производителям, в 1995 г. была продана одной из крупнейших агросервисных компаний страны. Единственный сохранившийся вид бюджетных выплат сельскому хозяйству — это помощь в случае стихийных бедствий. Но и этот вид выплат сокращается год от года: правительство стимулирует организацию помощи в чрезвычайных ситуациях местными сообществами.

Отмена субсидий привела к падению доходов фермерского сектора, росту безработицы в сельской местности. В этом же направлении действовал рост процентной ставки по кредитам, которая была либерализована в ходе реформ. Ситуация также усугублялась неблагоприятной конъюнктурой мирового рынка в этот период — падали цены на основные товары новозеландского агропродовольственного экспорта. Кроме того, с отменой субсидий стала падать стоимость земли, что еще более ухудшало возможности кредитования для фермеров.

Тем не менее фермеры довольно быстро начали адаптироваться к новой ситуации: стали сокращаться расходы на покупные средства производства, начала расти производительность труда. Фермеры значительно улучшили технику управления рисками, стали диверсифицировать свое производство. Цены на землю вновь начали расти.

Уже через три года доходы фермеров начали повышаться, в 1990-е гг. восстановилась занятость в аграрном производстве.

Одним из последствий реформы стали изменения в аграрной структуре. С отменой массивированной поддержки аграрному сектору число ферм стало расти, а количество используемой земли сокращаться. В результате средние размеры ферм сократились с 293 га в 1979–1983 гг. до 224 га в 1990–1995 гг. В то же время стало расти число партнерств: в 1995 г. 65% ферм были организованы в виде партнерств, которые обрабатывали 48% всех сельскохозяйственных угодий.

Важную роль в адаптации сыграли фермерские объединения. Производители ряда продуктов объединены в советы (Boards), которые в довольно значительной

мере независимы от правительства и играют существенную роль в организации экспорта. Так, новозеландские Молочный совет, Сбытовой совет по яблокам и грушам, Сбытовой совет по киви, Совет по сбыту малины, Совет по сбыту хмеля имеют экспортную монополию: они не только осуществляют экспорт соответствующей продукции, но и выдают лицензии другим экспортерам. Также важное значение имеют советы по мясу и шерсти.

Активная деятельность советов производителей позволила Новой Зеландии значительно увеличить экспорт агропродовольственной продукции после 1985 г., что в определенной мере самортизировало отмену программ внутренней поддержки сельского хозяйства. Агропродовольственный экспорт с 1985 по 1989 г. вырос на 63%, и в дальнейшем при некоторых колебаниях сохраняется на этом уровне.

Деятельность советов производителей в последние годы все более регулируется законодательно: правительство стремится сделать их более подотчетными производителям.

Общественные сельскохозяйственные организации по закону имеют право облагать производителей определенных видов продукции налогом для аккумуляции средств для исследовательских работ и поддержки производства. Такой налог сегодня в Новой Зеландии платят производители многих продуктов: овощей, авокадо, ягод, продукции оленеводства, яиц, винограда и др.

С 1985 г. новозеландское правительство неуклонно снижает импортные тарифы и уже сегодня их уровень ниже требований Уругвайского раунда ГАТТ. Состояние аграрного сектора этой страны в значительной мере зависит от экспорта, однако ЕС и США ввели квоты на ввоз дешевой новозеландской продукции, в основном молочной (масло и сыр) и баранины, и продолжают сокращать размеры этих квот. В этих условиях новозеландские экспортеры в значительной мере переориентировались на рынки Японии, Ближнего Востока, Австралии, Латинской Америки. Именно поэтому страна с энтузиазмом восприняла соглашения по либерализации агропродовольственной торговли в рамках Уругвайского раунда ГАТТ.

Также для адаптации к новым условиям аграрное производство было значительно диверсифицировано. Производство баранины постепенно вытесняется молочным производством. В первые же годы реформ многие фермы переключились на лесное производство. Стал расти сельский туризм. Или, например, одним из наиболее экзотических и относительно недавно появившихся производств в стране стало производство оленьих пантов. До этого времени страны бывшего СССР (в том числе и Россия) были крупнейшими производителями этой продукции на мировом рынке. Сегодня Новая Зеландия начала теснить традиционных производителей.

Первоначально программами реформ не предусматривалась государственная помощь в адаптации к новым условиям. Однако по ходу их проведения правительство приняло две основные программы помощи. Во-первых, была осуществ-

лена масштабная реструктуризация фермерских долгов — около 20% долгов было списано. Во-вторых, правительство ввело программу помощи тем фермерам, кто переключался с аграрного производства на другие виды сельской деятельности, — им предоставлялись разовые выплаты.

За годы реформы доля сельского хозяйства в ВВП сократилась с 7,8 до 4,4%, доля агропродовольственного экспорта в общем экспорте — с 67 до 50%. При этом заметного оттока сельскохозяйственного населения в города не произошло; доля занятых в аграрном производстве в общей занятости в стране сохранилась на уровне 10–11%. Новозеландский агропродовольственный сектор занял более сильные позиции на мировом рынке, повысилась его конкурентоспособность. Общее укрепление экономики страны принесло свои плоды и для агропродовольственного сектора, и для сельских коммун.

Япония

Япония представляет собой густонаселенную страну, с высокой плотностью населения. При этом сельскохозяйственные земли составляют только 14% всей площади страны. После второй мировой войны в стране была проведена земельная реформа по концепции, предложенной США, в ходе которой крупные землевладения были перераспределены между крестьянами-арендаторами, а средние размеры ферм стали наименьшими среди развитых стран мира (сегодня около 1,3 га). Доходы таких мелких хозяйств от собственно сельскохозяйственного производства очень низки: только 12% фермеров живут за счет исключительно фермерского дохода, соотношение доходов в сельском хозяйстве и обрабатывающей промышленности упало с 6,4 в 1960 г. до 3,7 в 1990 г. Продуктивность ферм довольно низка по сравнению с другими странами ОЭСР.

В то же время в Японии крайне сильна идеология продовольственной безопасности страны: правительство стремится максимально снизить агропродовольственный импорт. Результатом этих двух обстоятельств стала высочайшая степень протекционизма в агропродовольственном секторе Японии.

Такая концепция продовольственной безопасности значительно устарела, так как сегодня пищевая промышленность Страны восходящего солнца является одной из наиболее интенсивных и энергоемких во всем мире, при этом Япония крайне зависит от импорта энергии и энергоносителей, а это означает, что продовольственное производство все равно обусловлено ввозом из других стран.

Тем не менее политика протекционизма привела к 100-процентному самообеспечению страны рисом, к 92-процентному — овощами, к 72-процентному — мясом, к почти 90-процентному — рыбопродуктами. При этом цены на основные продукты питания в Японии намного превышают мировые. Например, рис в 8 раз дороже, чем на мировых рынках, говядина — в 3 раза, молоко — на 40%, средняя цена продуктов питания в Японии на 12–20% выше среднемировых, и

продовольственные цены считаются одними из самых высоких в мире: Доля расходов на продукты питания в общих доходах населения в середине 1990-х гг. в Японии достигла 19% по сравнению с 8% в США и 17% в среднем в ЕС.

Основными мерами регулирования агропродовольственного сектора являются государственные цены, внешнеторговое регулирование и регулирование продовольственного снабжения, а также структурные программы.

Закупочные цены в сельском хозяйстве регулируются тремя основными способами. На рис, пшеницу и ячмень государство устанавливает твердые закупочные цены. Практически весь рис закупался по этим ценам государством (обязательные продажи государству). На сахарные свеклу и тростник, говядину, свинину, масло и сухое молоко существуют минимальные гарантированные цены, на основе которых государство осуществляет закупочные интервенции. На сою, рапс, молоко для переработки устанавливаются так называемые стандартные цены, в соответствии с которыми определяются разностные платежи производителям.

В наибольшей степени из всех агропродовольственных секторов подвергается регулированию рисоводство. Для балансирования производства и цен в этой отрасли государство применяет целый спектр мер: контроль за производством, лицензирование сбыта, государственные закупки и торговлю, государственное ценообразование. В животноводстве наиболее сильно подвергается государственному контролю производство молока (вплоть до государственной торговли маслом и сухим молоком), в то время как производство птицы почти совсем не регулируется.

Как и большинство других развитых стран, в 1980-е гг. Япония столкнулась с проблемой бюджетного дефицита и необходимостью сокращения уровня поддержки сельского хозяйства. Основная часть цен поддержки в этот период была снижена, но это снижение сохранило уровень внутренних цен значительно выше мирового уровня.

Ценовое регулирование находится в тесной взаимосвязи с внешнеторговым регулированием, которое определяется, во-первых, концепцией обеспечения продовольственной безопасности, а во-вторых, тем, что Япония устойчиво является нетто-импортером агропродовольственной продукции. Поэтому японское правительство не осуществляет экспортных субсидий, а импортное регулирование зависит от текущей конъюнктуры рынка по каждому отдельно взятому продукту. Иными словами, по тем продуктам, по которым импорт может конкурировать с внутренним производством, обычно устанавливаются довольно высокие импортные барьеры (например, рис). По тем же продуктам, которые необходимы как ресурсы для отечественного производства (например, кормовое зерно или масличные), импортные ограничения не вводятся. Импортные барьеры устанавливаются как в тарифной, так и в нетарифной форме. Последний вид торговых

ограничений постепенно сокращается, особенно после Уругвайского раунда ГАТТ. Так, в 1962 г. импортные квоты были установлены на 81 товар агропродовольственной группы (без рыбопродуктов), тогда как в 1993 г. — уже только на 12.

Наиболее жесткие ограничения существуют на ввоз риса и молочных продуктов. Рисовая импортная квота в 1995 г. составляла 4% внутреннего потребления (к 2000 г. она достигнет 8%). Пшеница, ячмень, масло, сухое молоко импортируются исключительно государственными агентствами. На все эти продукты устанавливаются высокие торговые наценки. На импортируемую говядину устанавливаются переменные тарифы.

Из мер регулирования предложения сельскохозяйственной продукции наиболее заметную роль играют программы по молоку и рису. Национальная система кооперативов проводит программу квотирования молочного производства. С 1971 г. осуществлено уже шесть программ выведения земель из производства риса.

Отличительной чертой японского агропродовольственного сектора является участие в его регулировании большого количества государственных и квазигосударственных агентств (например, Продовольственного агентства, Корпорации по поддержке животноводства и др.), а также широкой сети всеяпонских кооперативов (*JA ZENCHU*).

Кооперативная система в Японии существенно отличается от кооперативных систем в других странах ОЭСР. Во-первых, членами кооперативов являются практически все фермеры (это не обязательное членство, но вынужденное, так как только кооперативы предоставляют ряд важнейших услуг для производителей). Во-вторых, кооперативы многофункциональны и имеют строгую единую вертикальную иерархию (деревня → префектура → страна). В-третьих, по закону японские кооперативы осуществляют функции распределения ресурсов для сельскохозяйственного производства, сбыта, кредитования крестьян. Кроме того, деревенские кооперативы ответственны за проведение политики сельского развития. С середины 1990-х гг. ведется программа слияния и укрупнения фермерских кооперативов.

Значительное место в аграрном бюджете Японии занимают экологические программы и программы сельского развития.

Малые размеры ферм в Японии являются причиной их довольно низкой продуктивности. Поэтому одной из важнейших составляющих агропродовольственной политики Японии стала структурная политика, направленная на укрупнение ферм. Государство применяет целый ряд мер для решения этой проблемы: поддержка аренды в противовес купле-продаже земли, стимулирование объединенного использования мелких участков несколькими фермерами, создание префектурных “банков земель” для перераспределения их в пользу наиболее эффективных фермеров и т.д. Пока эти меры не имели успеха: с 1960 г. средние

размеры ферм выросли чуть более чем на четверть гектара. Основным противодействующим фактором для укрупнения ферм является политика поддержки сельского хозяйства, так как мелкие фермы без этой поддержки вряд ли сохранились бы в производстве.

Соглашения Уругвайского раунда ГАТТ потребовали от Японии пересмотра своей агропродовольственной политики. В ответ правительство приняло программу аграрной реформы, которая нацелена на более рыночную ориентацию агропродовольственного сектора страны. Программа рассчитана на шесть лет, начиная с 1995 г., и стоит около 65 млрд. долл. США.

В соответствии с этой программой с ноября 1995 г. введено новое регулирование рисового подкомплекса — основного сектора сельского хозяйства Японии. Теперь государственные закупочные цены распространяются только на 14% всего потребляемого риса: правительство будет закупать по этой цене рис только у тех производителей, которые участвуют в национальной программе сокращения посевов под рисом. Остальное зерно может продаваться на открытом рынке. И хотя высокие импортные барьеры на рис тем не менее сохраняются, это значительная либерализация аграрного рынка в стране. Кроме того, программа реформы предполагает инвестиции в сельскую инфраструктуру, поддержку дальнейших структурных преобразований и помощь фермерам в неблагоприятных природных зонах.

Канада

Канадское сельское хозяйство характеризуется крупными, высокоинтенсивными фермами по производству зерна и мясного скота в западных провинциях. Продукция этих секторов высококонкурентна на мировых рынках и в больших масштабах экспортируется. Поэтому национальное сельское хозяйство всегда в значительной мере зависело от внешнеторговой конъюнктуры. Погодный фактор также всегда был проблемой канадского аграрного производства. Поэтому основной идеологической целью агропродовольственной политики было обеспечение стабильных условий производства фермерам.

Агропродовольственная политика Канады формируется совместно федеральным и провинциальными правительствами, и около половины всех государственных затрат на аграрный сектор финансируется за счет бюджетов провинций.

Зерно, производящееся в степных регионах (прериях западной части страны), подлежит продаже только через созданный в 1935 г. Канадский пшеничный совет (Canadian Wheat Board) — КПС. КПС по согласованию с федеральным правительством ежегодно устанавливает начальные цены, по которым закупает зерно у производителей степной зоны. Если цены реализации пшеницы КПС оказываются по итогам года ниже, чем начальные цены, уплаченные поставщикам зерна, то разница компенсируется федеральным правительством.

Значительную долю в поддержке производства зерновых в Канаде долгие годы имели программы субсидирования транспортных затрат: транспорт всего зерна, кормовых и масличных культур, произведенных в западных степных регионах страны и перевозимых в другие регионы и в порты для экспорта, были предметом весомых дотаций. Транспортные субсидии в Канаде имеют длительную историю: первый законодательный акт по дотациям на транспорт молочных продуктов был принят в 1895 г., по зерну — в 1897 г.

Молочное производство развивается преимущественно на более мелких фермах восточных провинций. Все молоко должно реализовываться через молочные советы производителей (Marketing boards). В провинциях установлены минимальные цены на молоко в зависимости от его использования (питьевое, для различных видов переработки). Для молока, идущего на переработку, правительственная Канадская комиссия по молочным продуктам устанавливает целевую цену, которая служит для определения разностных платежей производителям молока, выплачиваемых за счет федерального бюджета.

На производство молока устанавливаются квоты, которые могут продаваться фермерами друг другу. До недавнего времени для ограничения предложения молока применялись также и налоги на производство молока, которые использовались для экспортных субсидий.

Молочный рынок внутри страны защищен также довольно высокими импортными квотами и тарифами на переработанное молоко, а импорт жидкого молока вообще запрещен.

Для поддержки производства яиц и птицы в Канаде существует система, аналогичная молочной схеме: разностные платежи, квоты, импортные ограничения.

Помимо чисто продуктовых программ канадская система поддержки фермерского сектора имеет специфически национальную программу субсидирования фермеров. Фермеры могут внести 3% поступлений от продажи основных сельскохозяйственных товаров в виде депозита в специальный фонд — Счет стабилизации чистого дохода (создан в 1991 г.). Федеральный бюджет вносит на этот счет еще дополнительные 2% и провинциальный бюджет — 1%. В случае если семейный доход фермера сократится по сравнению со средним за предыдущие пять лет уровнем или если доход семьи ниже 20 тыс. канадских долларов, фермер может получить накопленные средства с этого Счета. Средства на Счете увеличиваются в соответствии с коммерческой процентной ставкой и дополнительной премией, обеспечиваемой государством. Фермер может выйти из участия в этой программе в любой момент, забрав накопленные деньги.

Как и все страны ОЭСР, Канада к концу 1980-х гг. встала перед необходимостью сокращения уровня поддержки агропродовольственного сектора из-за бюджетных ограничений. Кроме того, в 1989 г. между США и Канадой было

подписано соглашение о свободной торговле, далее переросшее в создание в 1994 г. НАФТА — Североамериканской свободной торговой зоны, потребовавшей либерализации торговых режимов между тремя странами. Дальнейшим фактором реформирования агропродовольственной политики стали соглашения Уругвайского раунда ГАТТ.

В 1995 г. канадское правительство приняло программу сокращения уровня расходов на агропродовольственный сектор в течение трех лет почти на 20%. Были отменены транспортные дотации на сельскохозяйственные продукты. Молочные субсидии в течение двух лет были урезаны на 30%, постепенно отменяются целевая цена и разностные выплаты, отменены палогии на производство молока.

В последние годы монопольное положение Канадского пшеничного совета подвергается критике, так как многие производители могут реализовать свое зерно на свободном рынке по более выгодным ценам, чем предлагает КПС.

Программа стабилизации чистого дохода также подлежит реформированию: федеральная часть будет сокращаться за счет роста доли провинциальных бюджетов.

Важное значение для агропродовольственного сектора Канады сыграло подписание в 1995 г. Внутреннего торгового соглашения между многочисленными провинциями об элиминировании всех межрегиональных барьеров в торговле агропродовольственной продукцией.

Одновременно с сокращением поддержки цен канадское правительство втрое увеличило расходы на экологические меры в сельском хозяйстве, а также приняло программу сельского развития, направленную на адаптацию фермеров к сокращению уровня поддержки.

Вопросы и задачи

1. Назовите основные особенности программ поддержки агропродовольственного сектора в Новой Зеландии, Японии и Канаде.
2. Чем обусловлен пересмотр агропродовольственных программ в конце 1980-х — начале 1990-х гг. во всех трех странах и каково основное содержание этих реформ?
3. Как сказывается высокий уровень поддержки сельского хозяйства на потреблении продовольствия в Японии?
4. Каковы были последствия для сельского хозяйства Новой Зеландии реформы агропродовольственной политики 1985 г.?
5. Объясните, как проявляется федеративное устройство Канады в проводимой в этой стране агропродовольственной политике.

Дополнительная литература

Трэйси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику: Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1995.

Tracy M. Agricultural Policy in the European Union and Other Market Economies. Brussels: EU, 1996.

Agricultural policies, Markets and Trade in OECD Countries: Monitoring and Evaluation. Paris: OECD [Любой год].

§ 5.6

Методы количественной оценки уровня государственной поддержки агропродовольственного сектора

В предыдущих параграфах гл. 5 мы смогли убедиться в разнообразии методов, применяемых различными государствами для регулирования агропродовольственного сектора. Одни из них требуют бюджетных затрат, другие осуществляются только административными мерами; одни меры финансируются за счет налогоплательщиков, другие — за счет покупателей; одни меры ведут к искажению рыночных цен на агропродовольственную продукцию, другие — нет; одни влияют на конъюнктуру мирового рынка, другие — нет. Также очевидно, что некоторые страны проводят весьма либеральную агропродовольственную политику, оказывая производителям минимальную поддержку, как, например, рассмотренная нами Новая Зеландия. Другие страны характеризуются очень высоким уровнем протекционизма, как Япония. Национальная агропродовольственная политика меняется со временем под воздействием внутренних и внешних факторов.

Как при всем многообразии методов и подходов определять уровень реально оказываемой поддержки, проводить межстрановые сравнения или динамический анализ политики в рамках одной страны? Например, как количественно оценить изменение уровня поддержки сельского хозяйства в России за время проведения экономических реформ — увеличился он за это время или снизился? Не менее важны и международные

сопоставления: страна с высоким уровнем поддержки цен для своих производителей фактически закрывает свой внутренний рынок для других стран, а при определенных обстоятельствах и проводит демпинг на мировых рынках, реализуя свою продукцию по более низким ценам.

Чем же можно измерять уровень поддержки агропродовольственного сектора внутри страны? Иногда предлагают оценивать поддержку уровнем расходов на этот сектор. Казалось бы, рациональный подход — чем больше государство тратит на свое сельское хозяйство, тем больше уровень его поддержки в стране. Но изучив отдельные методы аграрной политики, мы уже можем сказать, что это не так. Предположим крайний случай: страна совершенно не производит никаких выплат субъектам агропродовольственного сектора, но вводит высокие импортные тарифы на все ввозимое в страну продовольствие. Такая политика неизбежно увеличивает цены на продукты питания и основные сельскохозяйственные продукты на внутренних рынках. Бюджет не только не платит за такую политику, но еще и получает дополнительный доход за счет ввозных пошлин. Фермеры получают дополнительные доходы из-за возросших цен, которые оплачивает внутренний потребитель.

Противоположный пример, когда высокий уровень бюджетных расходов на сельское хозяйство не означает реальной помощи производителям. Например, государство выплачивает производственные субсидии производителям определенной продукции и тратит на эти программы значительные суммы из своего бюджета. Одновременно вводится запрет (или ограничения) на вывоз этой продукции из страны. (Пример не так уж невозможен, как это может показаться на первый взгляд. В первой половине 1990-х гг. многие субъекты Российской Федерации проводили подобную политику по отношению к продуктам животноводства.) В результате при высоких бюджетных затратах на поддержку сельского хозяйства цены могут упасть даже ниже равновесного уровня, что будет означать ухудшение финансового положения производителей. Иными словами, общая сумма расходов на агропродовольственную политику в национальном бюджете не может служить количественной характеристикой уровня поддержки сектора.

Аграрно-экономическая наука и практика уже давно решают данную проблему, разработан целый ряд показателей, позволяющих с той или иной степенью точности оценивать уровень государственного регулирования агропродовольственного сектора. В данном параграфе мы рассмотрим некоторые из них, имеющие наиболее широкое распространение в мировой практике.

Теоретические принципы

Все меры уровня государственной поддержки так или иначе основаны на сопоставлении внутренних и мировых цен на агропродовольственные товары.

При этом исходят из того, что мировые цены в той или иной мере являются наиболее близкими к равновесным ценам и отражают альтернативные издержки для сельскохозяйственных производителей и потребителей. В таком случае **ценовое искажение**, т.е. вызванное государственной политикой отклонение внутренних цен от равновесных, является определенной количественной оценкой государственной политики.

При этом государственное вмешательство может иметь как позитивное, так и негативное воздействие. Если государственное вмешательство ведет к тому, что внутренние сельскохозяйственные цены выше мировых, то, очевидно, существует **субсидирование** аграрного сектора, т.е. позитивное отклонение от равновесных цен. Если внутренние цены ниже мировых, то говорят о **налогообложении** сельского хозяйства, т.е. негативном отклонении от равновесных цен. При этом нужно понимать, что в данном случае налогообложение не подразумевает реальные государственные налоги (прямые или косвенные) на аграрное производство, хотя такие налоги, вообще говоря, также могут привести к негативному отклонению цен от равновесного состояния.

Сравнение мировых цен с внутренними ставит вопрос обменного курса, так как мировые цены должны быть переведены в национальную валюту. Вопрос валютного курса является одним из центральных при определении уровня государственной поддержки агропродовольственного сектора. Действительно, курсы валют, как и цены, в реальной жизни не всегда находятся на равновесном уровне: завышенный курс национальной валюты ведет к более высокой количественной оценке уровня государственной поддержки агропродовольственного сектора, и, наоборот, заниженный курс обуславливает более низкую оценку уровня поддержки.

Также неоднозначно стоит и вопрос уровня мировых цен. Мировая цена, выраженная в национальной валюте при определенном валютном курсе, называется **приграничной ценой**. Однако при выборе для сопоставления мировой цены возникает несколько проблем. Во-первых, мировая цена подвержена сильным колебаниям, поэтому необходимо очистить ее от краткосрочных изменений.

Во-вторых, необходимо принять во внимание, в каком именно аспекте мировая торговля влияет на внутреннее агропродовольственное производство. Для того чтобы импортная цена стала действительно мерилем альтернативных издержек при установлении уровня ценовых искажений, нужно определить, откуда реально осуществляется ввоз. Например, Россия в настоящее время ввозит мясопродукты преимущественно из ЕС. Если государство принимает решение о защите своего рынка от ввоза, то разумно сравнивать цену, установившуюся на внутреннем рынке мясопродуктов после введения протекционистских мер, с импортными ценами именно из ЕС, а не из других регионов мира. Если же страна в основном экспортирует какую-либо продукцию, то имеет смысл в качестве мерила альтер-

нативных издержек брать экспортную цену. Более того, есть товары, которые принципиально не являются субъектом внешней торговли: для каждой страны они могут быть свои, например, в силу географических обстоятельств, но есть и довольно универсальные в этом смысле продукты (например, жидкое молоко). В этом случае за базу для сравнения берут вообще не мировые цены, а так называемые **теневые цены**, т.е. цены, в условиях искажения цен отражающие реальные общественные издержки.

Приграничная цена в чистом виде также не может быть использована для прямого сопоставления. Импортные приграничные цены обычно даются в статистике как цены СИФ (включая страховку и фрахт). Однако на внутреннем рынке импортированные продукты встречаются с продуктами отечественного производства уже по иным ценам, включающим и доставку от границы до рынка и прочие издержки. В то же время отечественная сельскохозяйственная продукция продается на рынке также не по закупочной цене, а с учетом затрат на переработку, маркетинг и транспортировку до рынка. Таким образом, импортная приграничная цена, для того чтобы стать мериллом альтернативных издержек, должна быть досчитана следующим образом:

$$\begin{array}{rcl}
 \text{Досчитанная} & & \text{Издержки по} \\
 \text{приграничная} & & \text{транспортировке} \\
 \text{цена (импорт)} & = & \text{и маркетингу} \\
 & & \text{импортной} \\
 & & \text{продукции от} \\
 & & \text{границы до} \\
 & & \text{рынка} \\
 \text{Наблюдаемая} & + & \\
 \text{приграничная} & & \\
 \text{цена} & & \\
 & & \text{Издержки на} \\
 & & \text{транспортировку,} \\
 & & \text{переработку} \\
 & & \text{и маркетинг} \\
 & & \text{отечественной} \\
 & & \text{продукции} \\
 & & \text{от фермы до рынка} \\
 \end{array}$$

Аналогично экспортная цена также подлежит досчету. При этом нужно помнить, что обычно в статистике экспортные цены приводятся в ценах ФОБ (свободны на границе).

$$\begin{array}{rcl}
 \text{Досчитанная} & & \text{Издержки на транспортировку,} \\
 \text{приграничная} & = & \text{переработку и маркетинг} \\
 \text{цена (экспорт)} & & \text{отечественной продукции} \\
 & & \text{от фермы до границы} \\
 \text{Наблюдаемая} & - & \\
 \text{приграничная} & & \\
 \text{цена} & & \\
 \end{array}$$

Однако подобный досчет осуществляется не всегда¹.

Цены, которые используются в качестве оценки альтернативных издержек, будь то импортные или экспортные цены, теневые цены, иногда называют **справочными ценами** (reference prices). Мы далее будем использовать именно это название.

¹ В этом заключается основное различие методологии, применяемой ОЭСР и ФАО, с одной стороны, и Министерством сельского хозяйства США, с другой стороны.

Номинальный коэффициент защиты

Наиболее простой показатель оценки субсидий или налогообложения сельского хозяйства — **номинальный коэффициент защиты (НКЗ)**.

$$НКЗ_i = \frac{P_i^d}{P_i^r},$$

где P_i^d — внутренняя цена на продукт i ;
 P_i^r — справочная цена на продукт i .

То же соотношение может быть выражено и другим показателем — **номинальной нормой защиты (ННЗ)**:

$$ННЗ = \frac{P_i^d - P_i^r}{P_i^r} \cdot 100\% = (НКЗ - 1) \cdot 100\%.$$

Очевидно, что при $НКЗ > 1$ сельскохозяйственные производители получают более высокую цену, чем если бы государственного вмешательства на рынках не было, т.е. производители субсидируются. В то же время потребители продукции вынуждены платить более высокую цену, чем в отсутствие государственной интервенции, т.е. имеет место налогообложение потребителей. Наоборот, при $НКЗ < 1$ сельское хозяйство облагается налогом, в то время как потребители получают субсидию. $НКЗ = 1$ характеризует нейтральную государственную политику. Чем более $НКЗ$ отличается от единицы, тем больше воздействие государственной политики на рынок конкретного продукта i .

Средневзвешенное значение отдельных $НКЗ$ даст нормативный коэффициент защиты всего агропродовольственного сектора. Такие $НКЗ$ могут быть использованы для сравнения политики государства по отношению к сельскому хозяйству и промышленности. Например, если $НКЗ$ для промышленности превосходит единицу, а для сельского хозяйства — меньше единицы, то ясно, что в своей политике правительство отдает приоритет в пользу промышленности, тогда как из аграрного сектора средства изымаются.

Также $НКЗ$ можно использовать для интернациональных сопоставлений. Так, в странах ОЭСР $НКЗ$ варьируют между 1,2 и 2, а в большинстве развивающихся стран этот коэффициент не достигает единицы.

Номинальная норма защиты ($ННЗ$) измеряется в процентах и может быть как положительной, так и отрицательной. Отрицательные $ННЗ$ означают налогообложение, а положительные — субсидирование аграрного сектора.

Эффективный коэффициент защиты

Как мы уже говорили, государственная агропродовольственная политика может быть направлена на изменение цен не только собственно на агропро-

довольственную продукцию, но и на ресурсы для аграрного производства. Если *НКЗ* может быть измерен на любом уровне продовольственной цепи: для сельскохозяйственной продукции, для продукта первичной переработки, на уровне готового продукта питания, то оценка, учитывающая влияние на цены ресурсов, должна измеряться исключительно на уровне фермы, сельскохозяйственного производства. Такой оценкой является **эффективный коэффициент защиты (ЭКЗ)**:

$$ЭКЗ_i = \frac{P_i^d - \sum_{j=1}^K \alpha_{ij} P_j^d}{P_i^r - \sum_{j=1}^K \alpha_{ij} P_j^r} = \frac{V_i^d}{V_i^r},$$

где α_{ij} — удельные затраты ресурса j на единицу продукта i ;

P_j^d и P_j^r — внутренняя и справочная цены на ресурс j ;

V_i^d и V_i^r — добавленная стоимость во внутренней и справочной цене на продукт i .

Аналогично *ННЗ* можно рассчитать и **эффективную норму защиты (ЭНЗ)**:

$$ЭНЗ = \frac{V^d - V^r}{V^r} \cdot 100\% = (ЭКЗ - 1) \cdot 100\%$$

$ЭКЗ > 1$ означает позитивное воздействие государственной политики на аграрный сектор и то, что производители потенциально (не обязательно эта потенциальная возможность на практике реализуется) получают более высокую отдачу на свои ресурсы, чем при отсутствии государственного регулирования, и тем самым субсидируются. При $ЭКЗ < 1$ сельскохозяйственные производители теряют в результате государственного регулирования: при внутренних ценах на ресурсы и продукцию на уровне справочных цен их возврат на затраченные ресурсы мог бы быть выше.

В отличие от *НКЗ* эффективный коэффициент защиты может быть и отрицательным. Чисто алгебраически это означает, что добавленная стоимость либо во внутренней цене, либо в справочной отрицательна. Если отрицательна V^d , то аграрное производство внутри страны невыгодно — затраты на ресурсы превышают выручку от реализации продукции. Если отрицательна V^r , то государство несет убыток в своей внешней торговле: закупаемые ресурсы аграрного производства стоят больше, чем производимый внутри страны продукт. Отметим, что если V^d и V^r отрицательны, то $ЭКЗ$ будет иметь положительное значение.

Используя *ЭКЗ* для сравнения по отдельным продуктам, можно проанализировать, как, кроме всего прочего, более эффективные в производстве продукты субсидируются и тем самым стимулируются к производству, в то время как

менее эффективные в равновесных условиях продукты подвержены негативному воздействию политики и тем самым дестимулируются к производству.

При расчетах ЭКЗ и ЭНЗ возникают две дополнительные проблемы — амортизация ресурсов в ходе аграрного производства и взаимозаменяемость ресурсов. Учет этих двух обстоятельств значительно усложняет определение эффективной защиты, например, требуя расчетов эластичности замещения ресурсов.

НКЗ и ЭКЗ будут достаточно сильно коррелированы при соблюдении одного из следующих трех условий:

импортируемые ресурсы составляют незначительную долю в стоимости аграрной продукции;

государственное регулирование одинаково влияет как на цены на аграрную продукцию, так и на цены на ресурсы;

государство не регулирует цены на ресурсы.

Если вышеперечисленные условия не соблюдаются, то НКЗ и ЭКЗ могут показывать довольно различные уровни поддержки сельского хозяйства, вплоть до того, что первый может указывать на негативную поддержку, а второй — на позитивную. Этот вариант возможен, когда государственная поддержка направлена преимущественно на дотирование используемых средств производства.

Вообще говоря, ЭКЗ более точно определяет уровень государственного вмешательства в агропродовольственный сектор, чем НКЗ. Однако расчет ЭКЗ требует значительно большего объема информации и сложных вычислений, неточность собираемых данных и необходимая аппроксимация могут привести к неточности полученной оценки. Поэтому в реальном анализе обычно используют оба показателя.

Эффективный коэффициент субсидирования

Эффективный коэффициент субсидирования (ЭКС) является дальнейшим развитием ЭКЗ путем явного учета при расчетах прямых дотаций и налогов, применяемых по отношению к основным факторам производства — земле и капиталу. Например, как мы уже знаем, на сельскохозяйственные земли могут вводиться льготные налоги или государство может предоставлять льготный кредит сельскому хозяйству. ЭКС рассчитывается следующим образом:

$$ЭКС_i = \frac{V_i^d \pm \bar{S}_i}{V_i^r},$$

где V^d и V^r — добавленная стоимость соответственно во внутренней и во внешней ценах;

\bar{S} — чистая субсидия (налог) на землю и капитал.

ЭКС рассчитывают для отдельного продукта i , однако дотации или налоги на землю обычно вводятся не на единицу продукции, а на единицу площади, а кредитные субсидии устанавливаются на единицу заемных средств. В этой связи встает проблема пересчета данных субсидий на единицу продукции, что, безусловно, с одной стороны, усложняет расчет, с другой — уменьшает точность оценки.

Вторая проблема расчета **ЭКС** — определение уровня субсидий или налогов на факторы производства. Проще определить эти показатели, если они вводятся не для всего сектора, а для отдельных культур, например, если введены льготы по уплате земельного налога для производства риса, но не введены для производства хлопка. В этом случае **ЭКС** по рису можно определять как разницу между земельным налогом на рисовые и хлопковые плантации. Аналогично можно поступить и с введением дополнительного налога. Кредитная субсидия, предоставленная всему аграрному сектору, может оцениваться по сравнению с кредитными условиями в других, не регулируемых государством, секторах экономики.

Эквиваленты субсидий сельхозпроизводителям и потребителям

Наиболее комплексными показателями прямых и косвенных субсидий и налогов в агропродовольственном секторе являются **эквиваленты субсидий сельхозпроизводителям (ЭСС) и потребителям (ЭСП)**.

ЭСС измеряет все виды денежных поступлений (трансфертов) сельскохозяйственным производителям в результате государственной агропродовольственной политики — трансферты от покупателей продовольствия (в результате ценовой поддержки на внутренних рынках и соответственно более высоких цен на сельскохозяйственную продукцию) и от налогоплательщиков (в результате прямых расходов из бюджета). Принципиальная формула расчета **ЭСС** следующая:

$$\bullet \quad \text{ЭСС}_i = (P_i^d - P_i^r) + (S_i - T_i),$$

где P_i^d — внутренняя закупочная (на уровне фермы) цена на продукт i ;
 S_i и T_i — соответственно прямые субсидии и налоги, относящиеся к продукту i ;

P_i^r — как и прежде, справочная цена.

В **ЭСС** присутствуют фактически два вида слагаемых: $(P^d - P^r)$ и $(S + T)$. Первое слагаемое часто называется **ценовой разницей** (price gap), оно отражает неявные (имплицитные) чистые субсидии (+) или налоги (-), фактически

получаемые или уплачиваемые производителем из-за того, что внутренние цены отличаются от равновесных (справочных). Второе слагаемое представляет собой чистую дотацию (+), т.е. денежный трансферт, получаемый производителем продукта i в прямой (эксплицитной) форме, или чистый налог (–), т.е. денежный платеж, осуществляемый производителем продукта i также в прямой (эксплицитной) форме.

Приведенную форму ЭСС называют также **удельным ЭСС** (так как он рассчитан на единицу продукции). Средневзвешенная сумма удельных ЭСС для индивидуальных продуктов (весами служат объемы производства или реализации каждого вида продукции) называется **валовым ЭСС**.

При расчете валового ЭСС возникает проблема кормов. Основная часть кормов для животноводства производится в самом сельском хозяйстве. Их производство также может быть субсидировано (или обложено налогом) в явном или неявном виде. Чтобы избежать повторного учета этих дотаций (налогов) при расчете удельных ЭСС для животноводства, кормовые чистые субсидии исключаются. Валовой ЭСС с исключенными кормовыми субсидиями называется **чистым ЭСС**.

Наконец, ЭСС может быть рассчитан в **процентном** виде:

$$\text{ЭСС}_{\%} = \frac{\text{ЭСС}}{\sum_i P_{ji}^d \cdot Q_i + S - T} \cdot 100\%,$$

где Q_i — объем производства (реализации) продукта i ;
 ЭСС — валовый или чистый ЭСС.

При расчетах ЭСС в рассмотрение включаются следующие виды мер государственной агропродовольственной политики:

- все меры, влияющие на цены производителей и потребителей, такие, как поддержка цен и внешнеторговое регулирование (**поддержка рыночных цен**). Например, минимальные гарантированные цены, разностные платежи, производственные квоты и ограничения на использование земель или импортные тарифы и квоты, экспортные субсидии и тарифы;
- все прямые выплаты (налоги) сельскохозяйственным производителям, не ведущие к изменению потребительских цен (**прямые выплаты**). Например, компенсационные платежи в ходе реформы ЕАП или налоги на производство;
- все меры, снижающие производственные издержки, включая субсидии на ресурсы и основные факторы производства (**снижение производственных издержек**). Например, льготный кредит или субсидии на покупку удобрений, субсидирование страхования или транспортировки;
- меры, ведущие к снижению издержек в сельском хозяйстве в долгосрочном аспекте, но напрямую не выплачиваемые производителям (**общие услуги**). Напри-

мер, развитие сельской инфраструктуры или системы рыночной информации, поддержка аграрных исследований;

- все прочие меры неявной поддержки сельского хозяйства, основными элементами которой являются региональные меры поддержки и налоговые льготы.

Симметрично к ЭСС рассчитывается и эквивалент субсидий потребителям (ЭСП), показывающий влияние агропродовольственной политики на потребителей продовольствия. Принципиальная формула для **удельного ЭСП** имеет следующий вид:

$$\text{ЭСП}_i = (P_{ri}^d - P_i^r) + S_i,$$

где P_{ri}^d — внутренняя розничная цена на продукт i ;

P_i^r — справочная цена;

S_i — косвенная бюджетная дотация потребителям продукта i в результате агропродовольственной политики государства.

Так же как и в случае с ЭСС, рассчитываются **валовый ЭСП** и **процентный ЭСП**. Алгебраическая формула последнего такова:

$$\text{ЭСП}_{\%} = \frac{\text{ЭСП}}{\sum_i Q_{ci} \cdot P_{fi}^d} \cdot 100\%,$$

где Q_i — объем потребления продукта i .

При расчетах ЭСП принимают во внимание два вида мер агропродовольственной политики:

- трансферты от потребителей продовольствия сельскохозяйственным производителям в результате агропродовольственной политики (**рыночные трансферты**), например, минимальные гарантированные цены;

- бюджетные выплаты потребителям в результате агропродовольственной политики (прочие трансферты), например, программа бесплатного молока в школах.

Нетрудно видеть, что и ЭСС и ЭСП могут быть положительными и отрицательными. Положительные эквиваленты означают позитивную поддержку, т.е. субсидирование производителей или потребителей, отрицательный эквивалент — свидетельство негативной поддержки, т.е. налогообложения. Более того, позитивные ЭСС часто сопровождаются негативными ЭСП, и наоборот, так как поддержка сельскохозяйственных производителей в значительной мере осуществляется за счет потребителей, а дотирование потребителей продуктов питания становится бременем для сельскохозяйственных производителей. Все меры поддержки рыночных цен, нацеленные на превышение внутренних закупочных цен над мировыми, ведут к росту потребительских цен и, следовательно, к косвенному налогообложению потребителей.

Так, мы уже уяснили выше, что широко применяемый механизм минимальных гарантированных цен осуществляется главным образом за счет потребителей продовольствия. Если это основная мера национальной агропродовольственной

политики, то ЭСС для такой страны при прочих равных условиях будут позитивными, а ЭСП — отрицательными. В качестве противоположного примера можно привести широко распространенный в первые годы реформ в России опыт регионального регулирования продовольственных цен. Многие региональные власти административным путем занижали закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию (продовольственное зерно, молоко) с целью удержать на низком уровне цены на базовые продукты питания в городах. Удельные ЭСП в этих случаях были положительными по регулируемым таким образом продуктам, тогда как удельные ЭСС для соответствующих сельскохозяйственных продуктов были отрицательными, конечно же, при прочих равных условиях.

Прямые выплаты сельскохозяйственным производителям фактически увеличивают поступления на единицу продукции, т.е. для производителей эффективные цены их продукции увеличиваются. При этом потребительские цены не возрастают. В этом смысле рост ЭСС не связан с сокращением ЭСП.

В отличие от предыдущих показателей уровня государственной поддержки методология ЭСС/ЭСП (в мировой литературе она называется по английской аббревиатуре PSE/CSE) применяется официальными международными организациями для оценки и сопоставления национальных агропродовольственных политик. Впервые эта методология была разработана американским экономистом Т.Е.Джозлингом в середине 1970-х гг. (в рамках ФАО). Далее она развивалась в разных направлениях в ОЭСР и Министерстве сельского хозяйства США. Для ОЭСР эти показатели сегодня приняты как основные количественные характеристики агропродовольственной политики стран-членов.

В табл. 5.7 показаны ЭСС для стран ОЭСР в их динамике на протяжении последних десятилетий. За годы реформы уровень поддержки сельского хозяйства в России значительно сократился, что типично для большинства стран с переходной экономикой. Однако в советское время поддержка АПК была крайне высокой, причем она осуществлялась в большей мере за счет налогоплательщиков, чем потребителей продуктов питания. В настоящее время по отношению к потребителям российская агропродовольственная политика нейтральна, а поддержка сельского хозяйства находится на уровне Канады и в среднем стран ОЭСР.

Агрегированная мера поддержки

Для целей Всемирной торговой организации (ВТО) применяется несколько иной, чем приведенные выше, показатель уровня государственной поддержки агропродовольственного сектора. Его название — **агрегированная мера поддержки (АМП)**.

Оценка внутренней политики с позиций международной торговой организации преследует в основном одну цель — определить, насколько внутренняя нацио-

Таблица 5.7. Процентные ЭСС и ЭСП в некоторых странах ОЭСР и постсоциалистических странах, %

Страна	1979–1981 гг.		1986–1988 гг.		1995 г.	
	ЭСС	ЭСП	ЭСС	ЭСП	ЭСС	ЭСП
Австралия	8	-2	10	-9	9	-6
Австрия	27	-24	46	-48	61**	-53**
ЕС*	36	-28	48	-44	49	-34
Исландия	67	-32	81	-50	75	-41
Канада	20	-12	42	-24	27	-15
Новая Зеландия	18	-5	18	-8	4	-8
Норвегия	70	-26	74	-62	74	-54
США	14	-9	30	-13	15	-8
Турция	17	-9	26	-18	23	-14
Финляндия	51	-44	68	-69	69**	-65**
Швейцария	64	-48	79	-65	81	-56
Швеция	42	-23	55	-57	51**	-41**
Япония	60	-36	73	-57	77	-51
ОЭСР — всего	29	-22	45	-37	41	-30
Россия	н.д.	н.д.	85	-38	33	0
Венгрия	н.д.	н.д.	42	-25	21	-11
Чехия	н.д.	н.д.	61	-31	15	-3

* ЕС-10 для 1979–1981 гг., ЕС-12 для 1986–1988 гг., ЕС-15 для 1995 г.

** Для 1994 г., с 1995 г. включены в расчеты по ЕС-15.

Источник: Agricultural Policies, Markets and Trade in OECD Countries: Monitoring and Evaluation. 1996. P. 187–188; Agricultural Policies, Markets and Trade in Transition Economies: Monitoring and Evaluation, 1996. Paris: OECD, 1996. P. 181,183; Review of Agricultural Policies: Russian Federation. Paris: OECD, 1998. P. 247–248, 255, 257.

нальная агропродовольственная политика искажает условия мировой торговли сельскохозяйственной и продовольственной продукцией. Меры агропродовольственной политики могут быть разделены на те, которые оказывают влияние на условия мировой торговли, и те, которые не оказывают такого влияния. В документах Уругвайского раунда ГАТТ первые **меры** названы **“желтым светом”**,

вторые — “зеленым светом”. В меры “зеленого света” включены меры, которые производятся за счет налогоплательщиков, а не потребителей и не имеют эффекта поддержки цен внутренних производителей. Примером могут служить общие услуги, продовольственные программы внутри страны, помощь сельскому хозяйству в случае стихийных бедствий, субсидирование страхования посевов, природоохранные программы и программы развития сельских регионов и т.п. Меры “зеленого света” не включаются в расчеты АМП.

Удельный показатель АМП рассчитывается по следующей формуле:

$$АМП_i = (P_i^d - P_i) \cdot Q_i + S_i - T_i,$$

где все параметры те же, что и при расчете ЭСС, однако S_i включает только те субсидии, которые оказывают искажающее влияние на условия мировой торговли.

Некоторые государственные субсидии и налоги на сельское хозяйство не могут быть отнесены к какому-либо отдельному виду продуктов, но эти меры оказывают тем не менее влияние на мировую торговлю. Например, государство может субсидировать ирригационные работы, которые удешевляют производство многих культур на мелиорированных землях. В этом случае оценивается уровень бюджетных затрат (или поступлений), связанных с этими мерами.

Наконец, для ряда продуктов трудно определить справочную цену и в силу этого нельзя рассчитать АМП_i. Для таких продуктов рассчитывают некоторую эквивалентную меру поддержки.

Общая АМП складывается из всех удельных АМП, неспецифически продуктовых АМП и эквивалентных мер поддержки.

Нетрудно заметить, что общая АМП измеряется в денежном выражении.

Страны, подписавшие заключительный акт Уругвайского раунда ГАТТ, взяли на себя тем самым обязательства не увеличивать АМП по сравнению с его уровнем **базового периода** 1986–1990 гг. и сокращать его на 20% равными долями в течение шести лет начиная с 1995 г. (табл. 5.8).

Страна вправе самостоятельно определить, какие меры поддержки сокращать, а какие сохранять на прежнем уровне. Некоторые исключения были сделаны для развивающихся стран: они должны снизить АМП только на 13% и в течение 10 лет. Кроме того им разрешено не включать в АМП часть мер “желтого света”, в частности субсидии на общедоступные инвестиции, расходы на диверсификацию аграрного производства, преследующую борьбу с производством наркотических культур, а также поддержку низкодоходных ферм.

В табл. 5.7 видно, что все страны ОЭСР с 1995 г. начали снижать уровень поддержки своего агропродовольственного комплекса. В этом решающую роль сыграло принятие соглашений Уругвайского раунда ГАТТ.

Мы рассмотрели пять основных методов измерения уровня государственной поддержки агропродовольственного сектора. Каждый из них имеет свои преимущ-

Таблица 5.8. Обязательства некоторых стран по снижению АМП согласно Уругвайскому раунду ГАТТ

Страна	Единица измерения АМП (национальная валюта)	Средняя АМП за базовый период 1986–1988 гг.	Конечный уровень согласно обязательствам
Австрия	млн. австр. долл.	590	472
ЕС	млрд. ЭКЮ	73,53	61,204
Канада	млн. кан. долл.	4 870,4	4 301
Мексика	млрд. мекс. долл.	29	25
Новая Зеландия	млн. нов. долл.	360,3	288,2
Норвегия	млн. норв. крон	14 311	11 449
США	млн. долл. США	22 245	19 103
Швейцария	млн. шв. франков	5 321	4 257
Япония	млрд. иен	4 335	3 973

Источник: The Uruguay Round: A Preliminary Evaluation of the Impacts of the Agreement on Agriculture in the OECD Countries. Paris: OECD, 1995. P. 41.

щества и недостатки и применяется в зависимости от конкретных аналитических и практических целей, наличия статистических данных.

Основные понятия параграфа

- Ценовое искажение
- Субсидирование и налогообложение
- Приграничная цена
- Теневые цены
- Справочные цены
- Номинальный коэффициент защиты (НКЗ)
- Номинальная норма защиты (ННЗ)
- Эффективный коэффициент защиты (ЭКЗ)
- Эффективная норма защиты (ЭНЗ)

- Эффективный коэффициент субсидирования (ЭКЗ)
- Эквивалент субсидий сельхозпроизводителям (ЭСС), валовый, чистый, удельный, процентный ЭСС
- Эквивалент субсидий потребителям (ЭСП), валовый, удельный, процентный ЭСП
- Ценовая разница
- Поддержка рыночных цен
- Прямые выплаты
- Снижение производственных издержек
- Общие услуги
- Рыночные трансферты
- Агрегированная мера поддержки
- Меры “зеленого света” и “желтого света”
- Базовый период

Вопросы и задачи

1. Оцените *НКЗ* для сахарного тростника по следующим данным:
сахарный тростник производится в двух регионах — в регионе А в объеме 128 тыс. т по цене (цена производителя) 792 н.д.е. (национальных денежных единиц), в регионе В в объеме 261 тыс. т по цене 815 н.д.е.;
экспортная цена сахара на границе (СИФ) составляет 548 долл. за 1 т;
обменный курс составляет 16 н.д.е. / 1 долл.;
издержки по перевозке сахара от сахарного завода к границе — 238 н.д.е./т;
издержки по переработке и маркетингу сахара — 530 н.д.е./т;
выход сахара с единицы сахарного тростника — из 11 т тростника получается 1 т сахара;
издержки перевозки сахарного тростника с фермы до сахарного завода — 27 н.д.е./т.
2. Как влияют на все рассмотренные в данном параграфе методы измерения уровня поддержки аграрного сектора девальвация и ревальвация национальной валюты?
3. При каких видах государственных расходов на агропродовольственный сектор *АМП* будет оставаться неизменной, а *ЭСС* будет расти?
4. При расчетах *ЭСС* в качестве справочных цен на молоко обычно берут молочные цены в Новой Зеландии. Объясните, почему.

5. Рассчитайте ЭКС для хлопка по следующим данным:
добавленная стоимость внутри страны — 104 575 н.д.е./т;
добавленная стоимость в приграничной цене — 101 831 н.д.е./т;
налог на землю, используемую под хлопок, — 10 000 н.д.е./т;
налог на землю под альтернативной культурой — 13 000 н.д.е./т;
урожайность хлопка — 1 т/га.
6. Существует ли валовый и чистый ЭСС для пшеницы? Почему?

Дополнительная литература

Agricultural policies, Markets and Trade in OECD Countries: Monitoring and Evaluation. Paris: OECD [Любой год].

Review of Agricultural Policies: Russian Federation. Paris: OECD, 1998.

Обзор сельскохозяйственной политики. Российская Федерация. Париж: ОЭСР, 1998.

Tsakok I. Agricultural Price Policy: A Practitioner's Guide to Partial Equilibrium Analysis. Itaca, London: Cornell Uni Press, 1990.

Schiff M., Valdes A. The Political Economy of Agricultural Pricing Policy. V.4. A Synthesis of the Economics in Developing Countries. Baltimore, London: The John Hopkins Uni Press, 1992.

Josling T.E. Agricultural Protection: Policy and International Trade. Rome: FAO, 1973.

Серова Е., Мелюхина О. Оценка уровня государственной поддержки сельского хозяйства: применимость стандартных методов в переходной экономике // Вопросы экономики. 1996. № 7. С. 101–111.



Раздел II

Аграрная ЭКОНОМИКА

В УСЛОВИЯХ
переходного
периода



Глава 6

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В ПОСТ- СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ

§ 6.1

Предпосылки и специфика аграрных реформ

Основное содержание экономических реформ, начавшихся в бывших социалистических странах сразу после распада социалистической системы, состояло в переходе от централизованно планируемой экономики к рыночно ориентированной. В большинстве стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) этот переход осуществлялся быстрее и эффективнее, в большинстве стран бывшего СССР — медленнее и болезненнее для населения. Несмотря на национальные специфические черты реформ, исходным пунктом для всех них была либерализация экономической жизни — либерализация цен, внутренней и внешней торговли, приватизация, уменьшение роли государства.

Практически во всех странах изначально реформы обусловили экономический спад, инфляцию, безработицу, падение уровня жизни населения. Тем не менее в большинстве стран ЦВЕ эффективные реформы уже через несколько лет привели к возобновлению экономического роста, финансовой стабилизации, росту инвестиций. В странах СНГ некоторые сигналы об экономической стабилизации появились лишь в 1997 г.

Составной частью преобразований в постсоциалистических странах были аграрные реформы. Насущность этих реформ была обусловлена двумя основными причинами. Во-первых, важной ролью АПК в национальных экономиках и неадекватностью сложившейся структуры требованиям новой макроэкономической ситуации, высокой дотационностью сектора в большинстве стран, производственной неэффективностью. Во-вторых, потерей продовольственных рынков внутри социалистического лагеря, прежде всего в СССР.

Традиционно агропродовольственный сектор в странах социалистического лагеря играл более значительную роль в национальных экономиках, чем в развитых странах ОЭСР (ср. данные табл. 6.1 и рис. 1.19). В странах ЦВЕ и в СССР в последние предреформенные годы аграрный сектор довольно весомо поддерживался государственными субсидиями. В то же время государственная идеология всех стран исходила из устойчиво низких цен на продовольствие при низкой заработной плате, поэтому потребление базовых продуктов питания также значительно дотировалось. В аграрных странах социалистического лагеря, наоборот, сельское хозяйство было источником ресурсов для развития национальной индустрии, оставаясь довольно отсталым сектором экономики. За исключением Польши и Словении¹ социалистические страны имели социалистическую структуру сельского хозяйства — коллективные и государственные, крупные сельскохозяйственные предприятия. Основная часть аграрной продукции закупалась и распределялась государством, перерабатывающая промышленность, равно как и все другие отрасли I и III сфер АПК, находились в государственной собственности. Производство, распределение и даже потребление агропродовольственной продукции были под контролем государства.

Неэффективность аграрного сектора была многолетней проблемой практически всех социалистических стран, решать которую пытались перманентными «совершенствованиями хозяйственного механизма АПК».

Еще одним важным фактором развития агропродовольственного сектора в социалистическом лагере было существование СЭВ (Совета Экономической Взаимопомощи) — замкнутого экономического рынка социалистических стран, в рамках которого была создана особая система распределения международного труда и осуществлялись основные поставки продукции стран друг другу по искусственным ценам. Агропродовольственный сектор большинства стран ЦВЕ

¹ В Польше и Словении все годы социализма сохранялось мелкое частное крестьянское хозяйство как основной сельскохозяйственный производитель.

был ориентирован на емкий продовольственный рынок СССР. Так, поставки в страны СЭВ составляли до 80% агропродовольственного экспорта Болгарии, 46% — Румынии, 36% — Чехословакии, 28% — Венгрии (1989 г.). Начало макроэкономических реформ в странах ЦВЕ в 1989 г., распад СЭВ, а затем и СССР привели к резкому изменению положения агропродовольственного сектора, что также обусловило необходимость его реформирования в соответствии с новыми условиями.

Поэтому целью реформ в аграрном секторе переходных экономик являлось создание рыночно ориентированного сектора, его приспособление к новой макроэкономической ситуации. В этой связи решались три главные задачи:

- структурная перестройка сектора, приватизация земли и реорганизация сельскохозяйственных производственных единиц;
- создание новой рыночной инфраструктуры сектора, приватизация в восходящем и нисходящем секторах АПК, либерализация рынков;
- формирование адекватной государственной агропродовольственной политики.

Все три задачи тесно взаимосвязаны и требуют одновременного решения. Значительное продвижение в решении одной из них не может компенсировать отставание в решении двух других. Кроме того, аграрные преобразования очень сильно зависят от общей макроэкономической ситуации в стране — без экономической стабилизации прогресс на пути аграрных реформ невозможен.

В экономической и экономико-политической литературе по вопросам аграрной реформы в постсоциалистических странах сложилось устойчивое мнение о том, что исходным и основным пунктом такой реформы должно стать трансформирование земельных отношений, введение частной земельной собственности, формирование семейных фермерских хозяйств.

Тем не менее ряд авторитетных исследований показывает, что такое понимание аграрной реформы в переходных экономиках верно только для стран с аграрным типом экономики.

Что представляет собой аграрный сектор в экономике с аграрной или преимущественно аграрной структурой? Это прежде всего основной сектор экономики, дающий значительную, если не подавляющую, часть ВВП. Доля сельского населения и доля занятых в сельскохозяйственном производстве весьма высоки. Применяемые в аграрном секторе технологии, как правило, примитивны, основаны на привлечении значительных объемов дешевой рабочей силы, ручного труда. Земля представляет основной ресурс сельскохозяйственного производства, так как отсутствуют индустриальные технологии, и предложение сельскохозяйственной продукции эластично по земле, т.е. рост производства прямо пропорционален росту вовлеченной в производство земли. Рынки сельскохозяйственной продукции примитивны, неразвиты и часто замыкаются в рамках сельских коммун. Система маркетинга продовольственной продукции практически отсутствует. Кроме того, чаще всего страны с аграрной структурой экономики характеризуются низкими показателями душевого продовольственного потребления и высокой долей затрат на продукты питания в структуре расходов домашних хозяйств.

В такой экономике простое распределение земли между крестьянскими дворами ведет к росту предложения сельскохозяйственного производства, увеличению душевого продовольственного потребления в стране. Во-первых, дореформенное, коллективное, и пореформенное, семейное, производство при низких аграрных технологиях не отличаются с технологической точки зрения. Например, коллективная обработка рисовой плантации с помощью мотыг не вносит технологических изменений по сравнению с подобным способом семейной обработки рисового поля. Однако при семейном производстве возрастает мотивация крестьянского труда. Таким образом, земельный передел ведет к росту продуктивности в сельском хозяйстве.

Во-вторых, рост аграрного производства в данном случае ведет и к адекватному росту продовольственного потребления, прежде всего из-за того, что основные сельскохозяйственные рынки — это местные сельские рынки, не требующие развитой инфраструктуры. Кроме того, изначальный уровень потребления далек от насыщения. Поэтому весь избыток продовольствия, произведенный в семейных хозяйствах бенефициантов земельной реформы, легко адсорбируется на местных сельских рынках. Городское население, представляющее меньшинство в структуре населения, с одной стороны, не является доминантой средних национальных показателей душевого потребления, с другой стороны, в силу изначальной неразвитости продовольственной рыночной инфраструктуры может довольствоваться ростом предложения продовольствия на примитивных городских рынках сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, земельная реформа в стране с аграрной структурой становится почти эквивалентом аграрной реформы, которая ведет к аграрному росту.

В экономике с индустриальной или индустриально-аграрной структурой земельный передел в указанном выше смысле не может дать таких результатов. Аграрное производство в данном случае занимает подчиненное место в народнохозяйственной структуре, в составе населения преобладает городское население, сельскохозяйственная занятость относительно невысока. Аграрное производство характеризуется относительно развитыми технологиями. Причем если это коллективизированное сельское хозяйство, то данные технологии адаптированы к крупномасштабным производствам. Аналогично сельскохозяйственная и продовольственная рыночная инфраструктура более или менее развита, хотя и обслуживает систему централизованного планирования и распределения продуктов.

В этих условиях перераспределение земли из пользования (или собственности, что в данном контексте не столь важно) коллективов в пользу семейных хозяйств не ведет однозначно к росту производства в сельском хозяйстве и продовольственного потребления в общенациональном масштабе. Во-первых, рост мотивации труда на семейной ферме не всегда будет компенсировать возможные технологические потери, неизбежные при переходе от одной структуры производства к другой. Семейные фермы требуют иных технологий, чем крупные предприятия, что невозможно обеспечить в короткие сроки. Так, технологический комплекс

по возделыванию зерновых в крупных хозяйствах включает тракторы, прицепное оборудование, комбайны, грузовые машины высокой мощности, использование которых на мелких семейных фермах неэффективно.

Во-вторых, либерализация экономической системы, связанная непосредственно с распределением земли семейным хозяйствам, ведет, как и в первом случае, к росту продовольственного потребления в сельской местности. Но так как сельское население представляет меньшинство в структуре населения страны, то этот рост не может оказать решающего влияния на увеличение среднелюшевых показателей национального продовольственного потребления. Рынок продовольствия в индустриальной экономике естественным образом не может концентрироваться на локальных сельских рынках: основной потребитель агропродовольственной продукции находится в городах. В то же время изменение аграрной структуры делает принципиально невозможным использование старой централизованной системы распределения продовольствия, а новая система не может возникнуть в одночасье.

Кроме того, аграрные реформы в развитых странах, как правило, связаны с отменой субсидирования аграрного сектора, что кроме всего прочего ведет к ухудшению условий сельскохозяйственного производства.

Таким образом, земельная реформа в индустриальных странах не является достаточным условием аграрной реформы. Более важным элементом аграрной реформы в этом случае становится реформа агропродовольственной инфраструктуры, I и III сфер АПК, т.е. отраслей, поставляющих сельскому хозяйству средства производства, и отраслей, доводящих агропродовольственную продукцию до конечного потребителя.

В табл. 6.1 представлены два типа постсоциалистических стран: те, которые до начала реформ имели преимущественно аграрную структуру национальной экономики, и те, которые можно отнести к преимущественно индустриальным странам. За основной критерий были с известной степенью условности взяты доля сельского хозяйства в ВВП и доля занятых в аграрном производстве в общей занятости в экономике. К первому типу стран относятся Албания, Румыния и Китай, остальные страны — по преимуществу индустриальные.

Таблица 6.1. Индустриальные и аграрные страны бывшего социалистического лагеря: некоторые характеристики

<i>Страна</i>	<i>Год</i>	<i>Доля сельского хозяйства в ВВП, %</i>	<i>Доля занятых в сельском хозяйстве, %</i>	<i>Доля расходов на продукты питания в общих расходах населения, %</i>
Болгария	1989	11,0	18,1	29,5
Венгрия	1989	15,6	17,9	25,4

Продолжение табл. 6.1

Страна	Год	Доля сельского хозяйства в ВВП, %	Доля занятых в сельском хозяйстве, %	Доля расходов на продукты питания в общих расходах населения, %
Латвия	1989	10,2	14,6	30,3
Литва	1989	26,5	17,6	34,9
Россия	1990	15,3	12,9	36,1
Словакия	1989	9,4	12,2	35,4*
Чехия	1989	6,3	9,9	32,9*
Эстония	1989	17,8	12,0	28,2
Албания	1989	32	49	56,5
Румыния	1989	27	60	55,7
Китай	1990	13,7	28,2	48,0

* Включая напитки и табак.

Источник: Agricultural Policies, Markets and Trade in Transition Economies: Monitoring and Evaluation. 1996.

Во всех указанных в табл. 6.1 странах была проведена земельная реформа в той или иной форме. При этом частная земельная собственность могла вводиться (в подавляющем большинстве стран) или не вводиться, как в Китае. Тем не менее в результате земельных преобразований преобладающая социалистическая форма ведения сельского хозяйства в крупных государственных или коллективных предприятиях в той или иной степени была реорганизована, в аграрном производстве возник более или менее значимый сектор семейных фермерских хозяйств. В одних странах семейное хозяйство стало основным сельскохозяйственным производителем, как, например, в Латвии, Албании, Румынии или Китае, в других странах оно получило существенно меньшее распространение — в Чехии, Словакии, России.

В Китае деколлективизация стала осуществляться в начале 1980-х гг. и предполагала передачу прав пользования землей крестьянским семьям, хотя собственность на землю сохраняется за коллективами. Реформа постепенно распространялась в провинции за провинцией, и в настоящее время семейное хозяйство стало, по существу, основным сельскохозяйственным производителем в стране. В Румынии все коллективные хозяйства были ликвидированы, земли переданы работникам — бывшим, досоциалистическим собственникам этих земель (до 10 га). В дополнение до 0,5 га было выдано всем сельским жителям. Крупное аграрное производство сохранилось только на бывших государственных предприятиях, трансформи-

рованных в коммерческие фермы, арендующие землю у государства. В Албании земли всех бывших коллективных хозяйств безотносительно прежних прав собственности были распределены между работниками и сельскими жителями малыми участками в среднем по 1,4 га.

Таким образом, в рассматриваемых аграрных странах земельные реформы привели к преобладанию в аграрном секторе семейных крестьянских хозяйств.

В то же время в индустриальных и индустриально-аграрных постсоциалистических странах земельные преобразования привели к разным аграрным структурам. При этом в большинстве стран этой группы приватизация земли не обусловила ликвидацию крупных сельскохозяйственных предприятий. Приватизация земли тем или иным способом завершалась образованием различного рода производственных кооперативов. Исключение составляют Польша и Словения, где коллективизация в сельском хозяйстве затронула незначительную часть крестьянских хозяйств. Если предположить, хотя и с известной степенью условности, что семейные по своей организационно-производственной форме хозяйства имеют площадь не более 100 га, то данные табл. 6.2 могут дать представление не только о распределении ферм по размерам, но и о структуре национального аграрного сектора, о доле семейных хозяйств в распределении земель.

Таблица 6.2. Распределение земли в некоторых постсоциалистических странах в 1994–1995 гг., %

Страна	Размеры ферм		
	до 5 га	5–100 га	более 100 га
Болгария	30	6	64
Венгрия	22	20	58
Латвия	23	58	19
Литва	33*	32*	35
Россия	4	5	91
Словакия	2,4	1,9	95,7
Чехия	1,3	5,3	92,4
Эстония	25*	15*	60
Албания	~95	~2 *	3
Румыния	~45	~10	~45
Китай**	95,4***	—	4,6****

* Граница не 5, а 3 га.

** 1997 г.

*** Граница до 0,5 га.

**** 2200 га в среднем, госпредприятия.

Источник: Agricultural Policies, Markets and Trade in Transition Economies: Monitoring and Evaluation. 1996.

Безусловно, индексы роста валовой сельскохозяйственной продукции не являются универсальным индикатором успешности проведенных реформ, тем более что преобразования в большинстве стран с переходной экономикой еще находятся в стадии развития. Тем не менее табл. 6.3 вполне иллюстрирует сформулированный выше вывод. Нетрудно видеть, что в аграрных странах перераспределение сельскохозяйственных угодий в пользу семейных хозяйств практически сразу привело к стремительному росту валовой продукции в аграрном секторе: в Албании — с 1992 г., в Румынии — с 1993 г., в Китае — с начала 1980-х гг. (за пределами таблицы). В качестве еще одного примера подобного развития земельных реформ можно привести Вьетнам, где деколлективизация в типичной аграрной экономике также привела к быстрому подъему сельскохозяйственного производства.

В то же время в противоположной группе стран рост сельскохозяйственного производства либо пока не наступил, либо наступил после относительно глубокого и более длительного периода спада. При этом подобная тенденция не зависит от доминирования крупных или мелких хозяйств. Рост аграрного сектора, скорее всего, обусловлен адаптацией рыночной инфраструктуры к новым экономическим условиям, но не непосредственно самим фактом земельных реформ. Иначе говоря, собственно земельная реформа не имела такого воздействия на объемы производства, как в аграрных странах. Эффект роста наступает при осуществлении других аграрных преобразований.

Таблица 6.3. Годовые индексы прироста (спада) валовой сельскохозяйственной продукции в некоторых постсоциалистических странах, %

Страна	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.
Болгария	0,8	-6,0	-0,3	-12,0	-18,6	2,5	10,0
Венгрия	-1,8	-4,7	-6,2	-19,9	-9,7	-1,1	0,7
Латвия	3,9	-10,2	-3,9	-16,0	-22,4	-20,5	-2,0
Литва	1,5	-8,9	-4,3	-23,8	-8,0	-18,0	1,8
Россия	1,8	-3,6	-4,7	-9,0	-4,3	-11,4	-8,0
Словакия	0,6	-6,7	-7,0	-12,8	-7,2	8,3	2,1
Чехия	2,3	-2,3	-8,9	-12,1	-2,3	-6,0	4,2
Эстония	7,5	-13,1	-4,0	-18,6	-7,7	-9,7	-7,2
Албания	6,5	-2,0	-17,4	17,1	18,6	8,3	13,0
Румыния	-5,1	-2,9	0,8	-13,3	12,8	0,2	5,5
Китай	н.д.	н.д.	н.д.	7,2	4,7	4,0	4,5

Источник: Agricultural Policies, Markets and Trade in Transition Economies: Monitoring and Evaluation. 1996. База данных ОЭСР.

Отметим также, что в наших рассуждениях вопрос земельной собственности не принимался в рассмотрение. Приватизация земель в сельском хозяйстве могла

вести к созданию семейных фермерских хозяйств (Латвия, Литва, Албания) или к формированию производственных кооперативов (Чехия, Словакия, Россия). Семейная структура аграрного сектора могла возникать и без передачи прав собственности на землю крестьянам (Китай, Вьетнам). Это не влияет на общие заключения о роли земельных преобразований в аграрной реформе.

Однако земельные преобразования практически везде были первыми мерами аграрных реформ.

Вопросы и задачи

1. Почему аграрные реформы в бывших социалистических странах занимают важное место в общей системе преобразований?
2. При прочих равных условиях в каких странах с переходной экономикой спад агропродовольственного производства должен быть больше:
в той, где потребление мяса было до реформ на более высоком уровне, или в той, где потребление мяса было на менее высоком уровне;
в стране — нетто-экспортере агропродовольственной продукции или в стране — нетто-импортере агропродовольственной продукции;
аграрной стране или индустриальной стране?

Дополнительная литература

Agricultural Policies, Markets and Trade in Transition Economies: Monitoring and Evaluation. 1996. Paris: OECD, 1996.

Csaki C., Nash J. The Agrarian Economies of CEECs and the CIS/Situation and Perspectives. 1997. Washington: World Bank, 1997.

Swinnen J. Endogenous price and trade policy developments in Central European agriculture // European Review of Agricultural Economics. 1996. № 23. P. 133–160.

Серова Е., Янбых Р. Государственные программы поддержки сельскохозяйственного кредита в переходных экономиках // Вопросы экономики. 1998. № 11. С. 127–136.

§ 6.2

Содержание и результаты преобразований в агропромышленном комплексе

Институциональные реформы в сельском хозяйстве

Приватизация земли

Несмотря на то, что формальная национализация земель была проведена только в двух странах социалистического лагеря — в СССР и Монголии, реальной экономической собственности на землю в сельском хозяйстве этих стран не было. Частные крестьянские наделы были в пользовании коллективных хозяйств. Поэтому для изменения структуры аграрного производства во всех странах встал вопрос земельных преобразований. Эти преобразования предполагали два уровня задач: установление нормативной базы частной земельной собственности и фактическую передачу земли собственникам.

Вопросы земельных реформ оказались повсеместно в центре острых политических дебатов. В странах бывшего СССР, где десятилетия господствовала монополия государства на землю, под вопросом оказалась даже правомочность частной земельной собственности. Но и для

стран ЦВЕ земельная реформа не была легкой: в ходе революционных преобразований после второй мировой войны земля сменила нескольких собственников, и нужно было определить, кто в результате новых земельных преобразований станет владельцем того или иного земельного участка.

Большинство стран бывшего СССР в своих земельных реформах остановилось на концепции передачи (бесплатной и безусловной) земель работникам и пенсионерам коллективных и государственных хозяйств. Никакой компенсации за экспроприированные в свое время земли бывшим собственникам не предусматривалось — слишком давно эта экспроприация произошла, собственнические права большинства бывших землевладельцев не восстановимы. Помимо раздела земель между работниками предусматривалось наделение землей и других сельских жителей.

Советское земельное законодательство, сформированное в годы перестройки, в своих основных чертах стало первичной базой для формирования земельного законодательства во всех республиках бывшего СССР, за исключением Балтийских государств (см. следующую главу). Тем не менее и в этих странах есть значительные различия в проведении земельных реформ. Так, в России, Украине, Белоруссии, Казахстане раздел земель между работниками произведен условно, физический надел выделяется только в случае желания работника вести собственное фермерское хозяйство. В Казахстане, Киргизии и России в рамках этой концепции введено также законодательство, позволяющее концентрировать земли в руках небольшого количества лиц.

Армения и Грузия провели наиболее радикальный вариант земельной реформы среди стран СНГ, полностью разделив сельскохозяйственные земли на семейные участки работников бывших колхозов и совхозов.

Частная собственность на землю среди стран СНГ признана Россией (1990), Арменией (1991), Грузией (1996), Украиной (1992), Молдавией (1992) и Туркменистаном (1992). В остальных странах региона земля остается в собственности государства полностью или разрешена собственность только на небольшие приусадебные участки. Белоруссия первоначально последовала в своем земельном законодательстве за Россией, но с приходом президента А.Лукашенко частная собственность на землю была сохранена только на приусадебные участки. Казахстан и Киргизия хотя и не ввели пока частной собственности на землю, тем не менее узаконили продажу прав пользования землей. Не во всех странах СНГ, даже введших частную земельную собственность, разрешены земельные сделки, т.е. земельный оборот остается под запретом (табл. 6.4).

На примере стран СНГ можно наглядно видеть относительность юридического закрепления собственнических прав на землю. Так, в Узбекистане земля остается в государственной монополии, тогда как в Туркмении узаконена частная собственность. Тем не менее и в той и в другой стране какие-либо сделки с землей запрещены, что фактически означает полную идентичность земельного строя в обеих странах.

Таблица 6.4. Законодательное установление земельной частной собственности и земельного оборота в странах СНГ (1996)

Страна	Частная собственность	Земельные сделки
Азербайджан	Нет	Нет
Армения	Да: все земли	Все сделки
Белоруссия	Да: приусадебные участки	Купля-продажа приусадебных участков
Грузия	Да: все земли	Все сделки
Казахстан	Да: приусадебные участки	Все сделки с приусадебными участками, сделки с правами пользования фермами
Киргизия	Нет	Сделки с правами пользования
Молдавия	Да: все земли	Мораторий отменен конституционным судом, но нет законодательства по земельному обороту
Россия*	Да: все земли	Все сделки
Таджикистан	Нет	Нет
Туркменистан	Да: все земли	Аренда
Узбекистан	Нет	Нет
Украина	Да: все земли	Мораторий на куплю-продажу, нет залога

* Только федеральное законодательство. Ряд субъектов Российской Федерации имеют свое, отличное от федерального законодательство.

Источник: Lerman Z., Csaci C. Land Reform in East Central Europe and CIS in the 1990s // European Review of Agricultural Economics. 1997. № 24/3-4. P. 437.

С другой стороны, Казахстан и Киргизия пока не ввели собственность на сельхозугодья для коммерческих ферм, однако в этих странах права пользования могут продаваться и закладываться, что означает возможность земельного оборота и перераспределения земель в руки более эффективных хозяев.

Практически во всех странах СНГ земельные преобразования дали сильный импульс развитию личных подсобных хозяйств сельского населения, которые повсеместно сегодня производят более половины валовой продукции сельского хозяйства.

В странах ЦВЕ частная собственность на землю признана везде, и как политическое признание этого факта практически везде (кроме Польши, по понятным причинам, и Албании) была проведена **реституция**, т.е. восстановление прав бывших землевладельцев. Тем не менее в большинстве случаев фактически земля осталась в пользовании тех, кто ее обрабатывал. Бывшие собственники либо получают компенсации, либо передают свои участки в аренду (табл. 6.5).

Таблица 6.5. Законодательные основы приватизации земли в странах ЦВЕ и СНГ

<i>Страны</i>	<i>Реституция в прежних границах</i>	<i>Бесплатное распределение членам коллективных хозяйств</i>
Албания	Нет	Да
Белоруссия	Нет	Да: земельные паи
Болгария	Да	Нет: аренда и права пользования
Венгрия	Нет: ваучеры	Да: долевая собственность
Восточная Германия	Да	Нет: аренда
Казахстан	Нет	Да: земельные паи
Латвия	Да	Да + аренда
Литва	Да	Нет: продажа и аренда
Россия	Нет	Да: земельные паи
Румыния	Да	Да + аренда
Словения	Да	Нет: аренда
Украина	Нет	Да: земельные паи
Чехия и Словакия	Да	Нет: продажа и аренда
Эстония	Да	Нет: аренда

Источник: Agricultural Policies, Markets and Trade in Transition Economies: Monitoring and Evaluation.1996. P.146.

Реституция в подавляющем большинстве случаев не затронула земли, принадлежавшие когда-то помещикам и церкви. Эти земли в ходе послевоенных реформ были сразу национализированы (и на них созданы государственные предприятия) или распределены между крестьянами. Земельные преобразования конца 1980-х — 1990-х гг. фактически признали результаты тех послевоенных земельных реформ.

Коллективные же хозяйства в странах ЦВЕ создавались как добровольное объединение крестьянских наделов, которые юридически сохранялись в частной собственности своих владельцев. Так, все земли колхозов в Болгарии, почти все в бывшей Чехословакии и около трети в Венгрии принадлежали работникам. Поэтому в ходе реституции de facto возвращались не собственнические права, а права пользования.

Балтийские государства занимают в этом смысле промежуточное положение между странами ЦВЕ и СНГ — в них до коллективизации существовала частная земельная собственность, но при присоединении их к СССР была проведена

национализация земель советского образца. В этих странах реституция проводилась согласно сохранившимся документам, удостоверяющим права собственности на участки до 1940-х гг.

Реституция проводилась в основном двумя способами:

возвращением бывшим собственникам земли в прежних ее границах и компенсацией в тех случаях, когда такая реституция физически оказалась невозможной (земля передана под городскую застройку или оказалась под водохранилищем, например);

компенсацией ваучерами, которые могли быть использованы для приобретения земли у государства из специально предусмотренных для этого резервов.

Процесс реституции оказался почти повсеместно очень сложным и длительным, затянув земельные реформы в большинстве стран ЦВЕ.

В основном страны с переходной экономикой приняли схемы бесплатного распределения земли работникам сельскохозяйственных предприятий в виде земельных паев. В странах ЦВЕ это распределение было комбинировано с реституцией.

Практически все страны сохранили часть сельскохозяйственных угодий в государственной собственности, мотивируя это необходимостью обеспечения селекционных, племенных, исследовательских и прочих целей.

Несмотря на то что все страны ЦВЕ признали частную собственность на землю, не везде разрешены сделки с землей, а в большинстве стран введены верхние ограничения на размер земли в собственности одной семьи (табл. 6.6).

Юридическое закрепление прав осуществления сделок с землей еще не означает реального возникновения земельного оборота. Практически на всем постсоциалистическом пространстве земельный рынок развит слабо, сделки купли-продажи земельных участков распространены весьма незначительно. Даже в таких странах ЦВЕ, как Польша и Венгрия, где земельная собственность продолжала существовать и при социалистическом строе и в силу этого есть инфраструктура, психологическая готовность людей к такого рода сделкам и т.д., только 0,2—0,4% всех сельхозугодий ежегодно продается и покупается (по сравнению с 1—5% в развитых странах). В этих условиях гипертрофированное развитие получает рынок аренды.

В большинстве стран ЦВЕ и СНГ, несмотря на образование большого количества земельных собственников в ходе земельных реформ, не произошло элиминирования крупных сельскохозяйственных предприятий (табл. 6.2). Причины этого мы рассмотрели в предыдущем параграфе.

Таблица 6.6. Ограничения на частную земельную собственность в странах ЦВЕ

<i>Страна</i>	<i>Сделки с землей</i>	<i>Максимальные размеры</i>
Албания	Запрещены	Нет
Болгария	Разрешены	30 га для собственности

Страна	Сделки с землей	Максимальные размеры
Венгрия	Разрешены	300 га для индивидуальной собственности, корпорации не могут владеть землей, ограничение для аренды корпорациями – 2500 га
Восточная Германия	Разрешены	Нет
Латвия	Разрешены	50 га
Литва	Разрешены	Нет
Польша	Разрешены	Нет
Румыния	3-летний мораторий на земли, полученные по реституции, 10-летний — на переданные бесплатно в собственность	10 га для семейной собственности, 100 га для пользования семьи
Чехия и Словакия	Разрешены	Предельные размеры пая при выходе из коллективного хозяйства — 150 га сельхозугодий
Эстония	Разрешены	Нет

Источник: Lerman Z., Csaci C. Land Reform in East Central Europe and CIS in the 1990s // European Review of Agricultural Economics. 1997. № 24/3–4. P. 438.

Несколько иная схема земельной реформы была проведена в Китае. Сельскохозяйственные угодья в основном находятся в собственности коллективов (хотя есть и государственные сельскохозяйственные предприятия на государственной земле). В середине 1980-х гг. коллективы наделили крестьянские семьи небольшими участками земли и заключили с ними контракты на их использование. Участки оказались весьма малыми, передача прав пользования этими участками первоначально была запрещена. Как мы уже говорили выше, такое распределение вызвало небывалый рост продуктивности в китайском аграрном секторе. Но позднее было отмечено, что крестьяне, не уверенные в своих правах на землю и имея очень маленькие наделы, не проявляют стремления инвестировать в свое хозяйство, сохраняя производство на примитивном уровне. В 1994–1995 гг. земельные контракты коллективов с семьями были продлены до 30 лет, а также было разрешено передавать права пользования землей за плату.

Формирование фермерского сектора

В большинстве стран земельные реформы создали условия для получения земли для ведения семейного фермерского хозяйства. В землеизбыточных странах, таких, как Россия, Украина или Казахстан, землю для собственного производства могут получить и горожане из специально создаваемых резервов. В республиках Средней Азии получение земли для семейного хозяйства сопряжено с проблемой доступа к ирригационным системам, так как в этом регионе нормальное производство возможно только при орошении. В других странах фермеры обычно получают участки “среднего качества”.

Средние размеры фермерских хозяйств значительно варьируют от страны к стране, но в целом в странах СНГ они значительно больше, чем в странах ЦВЕ. Исключения составляют Армения, Грузия и Молдавия, где семейные хозяйства также не превосходят 1–2 га.

В Албании, где практически вся земля поделена между семейными фермами (земли коллективных хозяйств переданы в собственность 380 тыс. семей, земли государственных предприятий — в аренду 90 тыс. семей), средние размеры хозяйств составляют 1,3 га. Отсутствие законодательства, разрешающего земельный оборот, не позволяет запустить процессы укрупнения ферм. Однако в обществе нет согласия по поводу реституционных прав бывших собственников, и разрешение новым собственникам продавать землю прежних владельцев остается под сомнением.

В Болгарии семейные фермы занимают около 40% всех сельскохозяйственных угодий. Их средний размер также не превосходит 1,5 га, хотя несколько хозяйств имеет средний размер ферм более 50 га. Доля этих хозяйств в последние годы начала расти.

Почти половина земель в Венгрии обрабатывается семейными фермерскими хозяйствами, и эта доля довольно быстро растет. Если не учитывать мелкие владения, которые по сути являются дачными участками или подсобными хозяйствами (1,5 млн. людей владеют участками в 4 сотки¹), то средний размер фермы составляет около 24 га, при этом 1/3 земли находится в собственности хозяина, а 2/3 арендуется.

На Восточных землях Германии семейные фермы занимают чуть более 20% земель, и их средний размер составляет 46 га.

Польская структура сельского хозяйства незначительно менялась в годы социалистической экономики. Сегодня средние размеры ферм составляют 6–7 га. Однако экономические реформы последних лет ведут к поляризации в семейном секторе — растет число мелких и крупных хозяйств.

Средние размеры семейных фермерских хозяйств (включая и подсобные хозяйства) в Румынии достигают 2,5 га. В то же время сразу после распределения земель крестьянам до половины этих земель было вновь объединено в так называемые семейные ассоциации, их средний размер составляет 115 га.

В Словении, как и в Польше, коллективизация сельского хозяйства практически не проводилась. В настоящее время 90% земли обрабатывается семейными хозяйствами, из

¹ Сотка — сотая часть гектара.

которых 75% являются собственниками этой земли. Почти половина фермерских хозяйств имеет менее 3 га земли и только 7% — более 100 га.

Фермерское хозяйство стало основной формой производства в Латвии: около 80% сельскохозяйственных земель находится в руках фермеров. При этом, по оценкам, только 40% этих ферм действительно являются коммерческими хозяйствами и работают на рынок, остальные, по существу, представляют собой подсобные хозяйства населения.

В Литве собственно фермерские хозяйства (имеющие более 3 га земли) занимают более трети сельскохозяйственных угодий, их средний размер превышает 8 га. Кроме того, еще четверть земель находится в подсобных хозяйствах сельского населения, размеры которых составляют 2—3 га.

В Эстонии 40% земель занимают фермы и подсобные хозяйства населения. Средний размер фермерских хозяйств составляет 22 га.

В Белоруссии создано только 3 тыс. фермерских хозяйств со средним размером в 20 га. Их доля в валовой продукции сельского хозяйства находится в пределах 1%.

В Казахстане частные фермы занимают 17% всех сельскохозяйственных угодий, их средние размеры превышают 460 га. Среди этих ферм есть особенно крупные хозяйства, занимающие почти пятую часть всей фермерской земли. Эти хозяйства имеют тысячи гектаров земли в обработке, привлекают большое количество наемного труда и не могут считаться в полном смысле слова семейными фермами. Крупнейшие хозяйства находятся на севере страны, тогда как на юге фермерские хозяйства весьма небольшие.

На Украине средние размеры фермерских хозяйств составляют 22 га, но значительно варьируют по регионам: от 4 га в западных областях до более 40 га в восточных.

В большинстве стран СНГ в 1994–1995 гг. рост числа фермерских хозяйств приостановился, но начался рост средних размеров этих хозяйств.

В статистике фермерского хозяйства существует большая путаница, так как нет единого определения семейного фермерского хозяйства. В большинстве стран СНГ к фермерским относят хозяйства, зарегистрированные как фермерские. В эту категорию не попадают подсобные хозяйства сельского населения, хотя их размеры могут превосходить 3 га (минимальный размер для определения фермерского хозяйства в Литве). Но в Казахстане и России в число семейных ферм включают крупные коммерческие фермы, ведущие производство на тысячах гектаров и нанимающие десятки работников, хотя и принадлежащие одной семье. В большинстве стран ЦВЕ мелкие подсобные хозяйства населения, не работающие на рынок, владельцы которых живут на доходы от несельскохозяйственной деятельности, рассматриваются как семейный сектор сельского хозяйства. В этой связи международные сопоставления весьма затруднительны.

Трансформация сельскохозяйственных предприятий

Как мы уже отмечали, приватизация земли и фрагментация земельной собственности вовсе не означала автоматический раздел крупных хозяйств на семейные фермы. Но это также не означает сохранение прежней "социалистической" природы этих предприятий. В большинстве стран региона они были трансформированы в том или ином виде.

Во-первых, значительная часть крупных хозяйств была разделена на более мелкие, более управляемые производственные единицы. Так, в странах ЦВЕ средние размеры крупных хозяйств за годы реформ уменьшились в 2–3 раза (в Болгарии и Румынии — в 13–14 раз), в странах Балтии — в 5–6 раз.

Во-вторых, абсолютное большинство крупных ферм сменили юридическую форму своего предприятия. При этом важную роль сыграла процедура раздела имущества и земли на доли. Часть хозяйств трансформировалась в реальные производственные кооперативы (горизонтальные кооперативы), часть — в корпоративные предприятия. При этом происходит разделение собственности и управления: собственность принадлежит работникам или владельцам, получившим права в ходе реституции, управление в зависимости от формы предприятия принадлежит коллективу, акционерам или индивидуальному собственнику.

В-третьих, либерализация экономики — отмена государственных поставок и освобождение цен, создание рынков ресурсов и капитала для аграрного сектора — сделала сельскохозяйственные предприятия в значительной мере самостоятельными производственными единицами, призванными оперировать в рыночных условиях.

В Албании незначительное число государственных сельскохозяйственных предприятий подлежит ваучерной приватизации и продается на аукционах. Такая форма приватизации предполагает сохранение их как крупных ферм акционерного типа.

Основной формой сельскохозяйственных предприятий в Болгарии после их реорганизации стали производственные кооперативы со средней земельной площадью в 700–800 га и численностью работников около 250 чел.

Венгерские коллективные хозяйства в начале реорганизации в своем большинстве были трансформированы вновь в производственные кооперативы. Однако далее многие из них приняли корпоративные формы собственности. Особенность венгерского законодательства заключается в том, что юридические лица в аграрном секторе не могут быть собственниками земли. Поэтому корпоративные фермы вынуждены землю арендовать у многих индивидуальных собственников.

В Восточных землях Германии крупные хозяйства сохранились также как основная форма производства в аграрном секторе. В то же время число производственных кооперативов резко сокращается, растет число сельскохозяйственных компаний и партнерств. Значительно уменьшились и средние размеры крупных предприятий. Наиболее крупными предприятиями остаются кооперативы — почти 1,5 тыс. га, партнерства в среднем занимают 450 га, компании — 700–800 га.

В Польше приватизация бывших государственных сельскохозяйственных предприятий столкнулась с проблемой: предприятия имели очень слабое финансовое положение, а в дополнение к этому они расположены в регионах с низким спросом на землю и высокой безработицей в сельском хозяйстве. Эти хозяйства сдаются главным образом в аренду. С 1995 г. законодательно разрешена такая аренда иностранцам.

Около 5 тыс. крупных сельскохозяйственных компаний Румынии имеют средние размеры 1–2 тыс. га. Часть из них по-прежнему принадлежит государству. Приватизация государственных сельскохозяйственных предприятий сталкивается в Румынии с теми же

проблемами, что в Польше. Для привлечения инвесторов сельскохозяйственные предприятия при продаже комплектуют с агросервисными предприятиями, например, животноводческий комплекс выставляют на торги вместе с кормопроизводящим объектом и т.д.

В Словакии после реформ 65% земель обрабатывается производственными кооперативами, средний размер которых составляет чуть менее 1,7 тыс. га. Еще 20% земель сохранилось в собственности государственных сельскохозяйственных предприятий, средние размеры которых достигают почти 3 тыс. га. Несмотря на сохранение крупных форм производства, земельная собственность в Словакии крайне фрагментированна — индивидуальные участки в среднем равны 4,5 сотки.

В Чехии более 40% земель обрабатывается производственными кооперативами, более 20% — различными типами корпоративных ферм, еще почти 30% — семейными хозяйствами, имеющими в обработке более 100 га. Поскольку в Чехии, как и в Словакии, высока фрагментация земельной собственности, то 60–80% земель данных предприятий находится в аренде. По типу создания эти крупные предприятия подразделяются на реституентов (тех, кто получил землю в порядке реституций), трансформантов (фермы, образованные реорганизацией коллективных хозяйств путем разделения их на доли членов) и приватизантов (образовавшихся путем приватизации государственных хозяйств).

В Латвии существует около 500 корпоративных ферм, обрабатывающих около 18% земель. Эти корпорации были созданы заново в процессе приватизации в сельском хозяйстве, а не являются трансформированными бывшими колхозами или совхозами.

В Литве доля земель у корпоративных сельскохозяйственных предприятий составляет треть. Существует около 2,3 тыс. корпоративных ферм, хотя часть из них находится в процессе трансформации в агросервисные предприятия. Эти крупные сельскохозяйственные предприятия, так же как и в Латвии, создавались заново после приватизации. Они арендуют землю у государства или собственников, так как в Литве запрещена земельная собственность юридических лиц в сельском хозяйстве.

В Эстонии почти тысяча крупных хозяйств занимает 60% земель и имеет весьма разнообразную юридическую форму — производственных кооперативов и корпораций. Средний размер этих хозяйств составляет около 500 га. Реституция была крайне unsuccessful: только 8% потенциальных реституентов реально потребовали свои земли, остальные земли остались невостребованными.

В странах СНГ, за исключением Армении и Грузии, основной формой сельскохозяйственного производства остаются реорганизованные бывшие колхозы и совхозы. В ряде республик эта реорганизация проведена более глубоко (в России, Киргизии, Казахстане), в ряде — более формально (в Белоруссии, Средней Азии, Азербайджане). Так, например, в Белоруссии до сих пор коллективные хозяйства действуют на основе Примерного устава колхоза СССР (1988 г.).

Формирование рыночной инфраструктуры

В бывших социалистических странах производство в I и III сферах АПК было крайне концентрировано: переработка, распределение и производство ресурсов для аграрного сектора находились в руках немногих (безусловно, в зависимости

от размеров страны) государственных монополий. Условия постоянного дефицита порождали низкую эффективность производства и низкое качество продукции. Поэтому приватизация и демонополизация в этих сферах АПК были важнейшими задачами аграрных реформ.

Приватизация в перерабатывающей и пищевой промышленности, так же как в оптовой и розничной торговле, прошла почти повсеместно в первые этапы приватизационных программ. Ресурсопроизводящие отрасли приватизированы значительно слабее.

Среди отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности наиболее быстро и успешно проходила приватизация секторов, производящих продукты с высокой добавленной стоимостью, — кондитерских фабрик, пивных заводов, предприятий по производству растительного масла, табачных фабрик и т.п. При этом инвесторами часто выступали зарубежные и транснациональные компании. Первичная переработка сельскохозяйственного сырья, например, мясная и молочная промышленность, труднее находит инвестора.

При приватизации перерабатывающей промышленности и агросервиса в странах ЦВЕ и СНГ выявились два основных подхода. Первый подход был осуществлен в большинстве стран — это свободная продажа предприятий этих отраслей на общих основаниях в соответствии с национальным приватизационным законодательством. Другой подход в ложной борьбе с псевдомонополизмом предусматривал специальную схему приватизации этих предприятий, обеспечивающую привилегии сельскохозяйственным производителям в их приобретении. Россия наряду со странами Балтии и Словенией, а также рядом стран СНГ принадлежит ко второй группе стран (см. подробнее гл. 7).

Заметным исключением из общей тенденции в сфере приватизации в пищевой и перерабатывающей промышленности стала Венгрия. Хотя эти сектора еще не приватизированы полностью, но государственные компании уже ни в одной подотрасли не обладают монополией. Главное заключается в том, что Венгрии удалось привлечь к приватизации в III сфере АПК большое количество зарубежных инвесторов: сегодня зарубежным компаниям принадлежит до 100% кондитерской промышленности и производства растительного масла, три четверти табачной и спиртовой промышленности, почти 70% пивной промышленности, половина виноделия, более трети сахарной, холодильной промышленности и птицефабрик.

Помимо того что западные инвестиции в пищевую промышленность стали на определенный период основным источником доходов государства от приватизации, зарубежные инвестиции привнесли в этот сектор новые технологии, управленческий опыт и привели эти отрасли в соответствие с мировыми стандартами продовольственного производства. Это позволило стране довольно быстро восстановить объемы своего агропродовольственного экспорта, что стало также локомотивом роста и для собственно сельскохозяйственного производства.

Розничная торговля продовольствием почти повсеместно была быстро приватизирована. Оптовая же торговля, хотя и приватизирована, но остается узким местом продовольственной цепочки. Опыта создания эффективных товарных бирж или оптовых рынков страны ЦВЕ и СНГ пока не накопили.

Агропродовольственная политика

Политика поддержки цен

Практически во всех странах социалистического лагеря с индустриальным типом экономики цены на средства производства для сельского хозяйства были ниже мирового уровня. В то же время продовольственное потребление населения существенно субсидировалось, стимулируя его довольно высокий уровень (табл. 6.7).

Потребление таких продуктов, как мясо и молоко, в этих странах зачастую оказывалось выше уровня стран со значительно более высоким душевым доходом. Для сравнения специально приводятся страны с различными национальными особенностями питания — от холодной Финляндии до жаркой Испании, от “мясоедной” Германии до умеренной в потреблении животного белка Великобритании.

Таблица 6.7. Душевое потребление некоторых основных продуктов питания в ряде стран социалистического лагеря и в развитых странах мира (1985), кг на 1 чел. в год

<i>Страна</i>	<i>Мясо</i>	<i>Молоко</i>	<i>Сахар</i>	<i>Количество килокалорий</i>
Болгария	77	250	35	3,6
Венгрия	77	175	35	3,5
Польша	67	403	41	3,3
Румыния	60	н.д.	26	3,4
Чехословакия	86	239	35	3,5
Россия	67	344	45	н.д.
Казахстан	70*	* 303*	26*	н.д.
Великобритания	74	141	37	3,2
Испания	75	102	33	3,4
Финляндия	68	182	37	3,1
Франция	106	84	34	3,3
ФРГ	100	112	37	3,5

* 1991 г.

Источник: Данные ЕС; Данные Госкомстата России и Госкомстата СНГ.

Либерализация цен, отмена продовольственных субсидий привели к тому, что цены на ресурсы стали быстро расти (быстрее уровня инфляции), в то время как продовольственные цены столкнулись с ограничением покупательной способности населения и их рост был в целом ниже общего уровня инфляции. В результате сельское хозяйство оказалось зажатым между ценовым диспаритетом.

Усугубляло положение и то, что доля сельского хозяйства в конечной розничной, также завышенной в социалистической экономике цене начала снижаться. Это означало, что снижение первичного покупательского спроса на продовольствие, достигая уровня сельского хозяйства, еще более сокращало производный спрос и соответственно цену.

Пусть P_o — средняя цена на сельскохозяйственную продукцию, P_i — средняя цена на средства производства для сельского хозяйства, P_f — средняя цена на продовольственные товары, I — индекс потребительских цен. Тогда динамика соотношения P_o/P_i показывает изменение паритета цен, т.е. насколько динамика сельскохозяйственных цен отстает (опережает) от динамики цен на ресурсы; динамика соотношения P_f/P_o — изменение доли сельского хозяйства в конечной розничной цене на продовольствие; динамика соотношений I , с одной стороны, и P_f и P_i , с другой, — как скорость инфляции соотносилась с ростом цен на продовольственную продукцию и ресурсы соответственно.

В табл. 6.8 показаны эти соотношения в некоторых странах ЦВЕ, иллюстрирующие вышеназванные процессы. Для стран СНГ динамика была совершенно такой же, но статистика цен в этих странах довольно плохо развита (русский вариант будет рассмотрен в гл. 7).

Как видно из табл. 6.8, ценовые пропорции ухудшались для сельского хозяйства в первый момент либерализации экономик, но затем несколько стабилизировались.

Что означает быстрое снижение пропорции P_o/P_i для сельскохозяйственных производителей? Это означает, что пока поступления от продажи продукции резко падают, платить за ресурсы приходится все дороже. А это ведет к тому, что производители становятся убыточными, теряют собственные оборотные средства. Все это и наблюдалось в постсоциалистических странах после начала реформ.

Таблица 6.8. Ценовые соотношения в АПК некоторых стран ЦВЕ в годы реформ (1986 г. = 100%)

	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.
<i>Болгария</i>									
P_f/P_o	100	100	100	100	174	218	214	278	н.д.

Продолжение табл. 6.8

	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.
P_f / I	100	100	100	100	109	103	103	105	н.д.
P_o / P_i	100	100	100	100	48	41	40	37	н.д.
P_i / I	100	100	100	100	130	117	121	102	н.д.
<i>Венгрия</i>									
P_f / P_o	100	112	111	116	143	157	172	170	н.д.
P_f / I	97	97	98	102	92	90	95	98	н.д.
P_o / P_i	102	99	100	88	66	66	65	68	н.д.
P_i / I	95	88	89	100	98	86	85	85	н.д.
<i>Польша</i>									
P_f / P_o	96	78	93	165	186	159	161	156	155
P_f / I	97	91	108	107	92	88	87	87	87
P_o / P_i	101	104	134	56	41	47	45	50	50
P_i / I	101	112	88	115	120	118	120	113	111
<i>Румыния</i>									
P_f / P_o	95	91	87	84	39	60	72	76	100
P_f / I	101	101	101	101	111	120	126	126	129
P_o / P_i	93	91	92	62	23	31	41	45	43
P_i / I	115	123	126	192	1216	635	426	367	303
<i>Словакия</i>									
P_f / P_o	100	99	80	87	124	130	143	155	178
P_f / I	97	93	89	90	81	81	81	89	89
P_o / P_i	100	101	126	123	74	74	70	74	64
P_i / I	97	94	89	84	89	85	81	79	78
<i>Чехия</i>									
P_f / P_o	100	100	79	83	123	126	138	139	147
P_f / I	100	100	98	99	91	80	87	87	91
P_o / P_i	101	100	121	123	74	71	61	62	65
P_i / I	100	99	103	97	101	100	104	101	95

Источник: Agricultural Policies, Markets and Trade in Transition Economies: Monitoring and Evaluation. 1996. Paris: OECD, 1996. P. 209.

Сокращение внутреннего спроса, для многих стран сопряженное еще и с сужением внешнего рынка, падение доходности сельского хозяйства стало одним из основных факторов спада сельскохозяйственного производства.

Кроме того, государство с той или иной скоростью ушло с рынков агропродовольственной продукции. Если в условиях централизованно планируемой экономики государственные агентства закупали и распределяли основную часть этой продукции, то с либерализацией рынка эта государственная функция была элиминирована. Однако создание новой рыночной инфраструктуры требовало времени. Таким образом, в начальный период реформ отсутствие инфраструктуры и соответственно высокие транзакционные издержки еще более ограничивали сбыт сельскохозяйственной продукции по сравнению с платежеспособным спросом населения.

Наконец, адаптация менеджеров предприятий и населения к новой экономической среде также требовала времени.

Все это в совокупности привело к резкому падению агропродовольственного производства в индустриальных странах социалистического лагеря (для сельскохозяйственного производства это показано в табл. 6.3).

На этом фоне начала формироваться новая агропродовольственная политика постсоциалистических государств. В своей эволюции практически во всех странах ЦВЕ и СНГ эта новая политика прошла три стадии, независимо от того, как проводились реформы — быстро или градуалистски, т.е. постепенно.

На первом этапе все государства начинали с либерализации цен на агропродовольственную продукцию, с отмены или значительного сокращения государственного заказа, отказа от планирования объемов производства. Продовольственные субсидии, существовавшие привилегии аграрному сектору отменялись. Агропродовольственный сектор погружался в рынок, но при этом возникали проблемы, которых политики и бюрократия, принимавшие экономические решения, не могли предвидеть и, главное, противопоставить им адекватные меры, так как весь экономический истеблишмент этих стран не имел опыта работы в условиях рынка. В результате политика этого периода формировалась в режиме пожарной команды: на возникающую проблему реагировали спонтанно, введением отрывочных мер, причем из арсенала прежнего экономического строя.

В большинстве случаев правительства по-прежнему пытались в той или иной мере контролировать цены. Так, в России первые три месяца после общей либерализации цен в 1992 г. цены на базовые продукты питания оставались под контролем федерального правительства, а затем еще довольно долго регулировались субъектами Федерации. Государственные закупки также были элиминированы не сразу, особенно долго массивными закупками отличались региональные власти.

Долгое время после общей либерализации цен государство контролировало цены на большой набор продовольственных товаров в Латвии, Литве, Румынии. Массивный государственный заказ продержался на Украине до 1995 г.

Другой яркий пример подобных мер представляет болгарский опыт. С самого начала реформ болгарское правительство, озабоченное проблемой обеспечения страны зерном, особенно усиленно контролировало зерновой рынок. На зерно и

хлеб устанавливались обязательные минимальные цены, ограничивались торговые наценки на хлеб. Государство выплачивало субсидии хлебоприемным предприятиям, для того чтобы они могли закупить зерно у производителей и не повышали цены на хлеб. Аналогичные субсидии предоставлялись заготовителям фруктов и овощей.

Кроме того, на первом этапе реформ очень часто государства проводили политику, традиционную для стран с устойчивым продовольственным дефицитом: они вводили ограничения на экспорт определенных продуктов и субсидировали импорт. Такую политику проводила Россия, Болгария ограничивала вывоз зерна. Запреты и ограничения на экспорт отдельных видов агропродовольственной продукции просуществовали в Албании, Болгарии, Литве и Румынии вплоть до 1997 г.

На втором этапе эйфория либерализма начала замещаться аграрным протекционизмом. Страны ЦВЕ с 1991 г., Россия и другие страны СНГ с 1993 г. и позднее начинают вводить минимальные гарантированные цены, импортные тарифы и квоты, экспортные субсидии. По-прежнему, однако, эта политика несет на себе отпечаток старой системы. Например, минимальные гарантированные цены редко служат для реальных интервенций, а рассматриваются как цены для государственных ограниченных закупок и как ориентировочные цены для рынков. Так, отсутствие бюджетных средств часто понуждает правительства вводить квоты, в пределах которых оно готово закупать по гарантированным ценам. Естественно, такая схема не имеет интервенционного значения. Очень часто гарантированные цены устанавливались на неэффективном уровне, т.е. ниже реальной рыночной цены.

В этот период создаются национальные агентства по регулированию рынков.

В Чехословакии в 1991 г. был создан Федеральный фонд регулирования рынка, в задачи которого входило поддержание минимальных цен и выплаты экспортных субсидий. Вначале установленные минимальные цены выплачивались напрямую производителям. С разделом Чехословакии на два государства оба из них восстановили аналогичные национальные фонды. В то же время в 1992 г. чешское правительство установило предельные цены и предельную торговую наценку на свинину, реагируя на “нерыночное” поведение переработчиков мяса. Словакия, чтобы не стимулировать приток чешской свинины через границу, была вынуждена ввести аналогичную меру и у себя.

В Венгрии в 1991 г. был создан межведомственный Комитет по координированию правил сельскохозяйственного рынка. В него вошли представители министерства сельского хозяйства, министерства внешней торговли, министерства финансов и министерства промышленности и торговли. В задачу Комитета входило координирование политических мер в отношении агропродовольственного рынка. В частности, Комитет выдавал разрешения на экспорт и импорт многих животноводческих продуктов. В 1992 г. венгерское правительство приняло краткосрочную программу поддержки крупных сельскохозяйственных производителей, столкнувшихся с финансовыми трудностями. Такие предприятия могли продать свою продукцию государству по цене, близкой к себестоимости, а затем до весны 1993 г. выкупить ее при желании по той же цене. Продукт физически оставался в хозяйствах.

В тот же 1991 г. специальное агентство по поддержке минимальных цен было создано и в Польше — Агентство сельскохозяйственного рынка. Однако установленные минимальные цены на большинство продуктов несколько лет оказывались ниже реальных рыночных. Как и в других странах, устанавливая минимальные цены, правительство не могло не учитывать и интересы потребителей, а также серьезные бюджетные ограничения. Поэтому эффективного действия эти цены обычно не имели.

В России минимальные гарантированные цены, а затем и Федеральная продовольственная корпорация с функциями регулирования агропродовольственных рынков появились несколько позднее. Эффективность этих мер была еще ниже, чем в странах ЦВЕ.

На этом же этапе многие страны ввели субсидии на расходы на средства производства для сельского хозяйства.

По прошествии времени правительства стран с переходной экономикой приобретали опыт и понимание механизма работы рынков. Помимо этого, для стран ЦВЕ появилась перспектива членства в ЕС с его единой аграрной политикой. Сельскохозяйственные производители также приобрели опыт функционирования в рыночной экономике и более четкое понимание своих интересов, кроме того они смогли организовать лоббирование этих интересов. Не последнюю роль в переходе к третьему этапу регулирования агропродовольственного сектора сыграла и определенная финансовая стабилизация в ряде стран ЦВЕ, позволяющая проводить более дорогостоящую политику поддержки отечественного агропродовольственного сектора. В результате этих факторов агропродовольственная политика стран с переходной экономикой стала все более копировать ЕАП, какой она была до реформы Мак-Шерри. Меры поддержки агропродовольственного сектора становятся все более комплексными, целенаправленными, и соответственно растут уровень аграрного протекционизма, расходы национальных бюджетов на агропродовольственный сектор.

Почти все страны приняли на этом этапе рамочные законы, дающие представление о возможных мерах государственной поддержки агропродовольственного сектора. (В Чехословакии — еще в 1991 г., хотя закон и не выполнялся в полной мере вначале, в Венгрии — в 1993 г., в Литве и Латвии — в 1994 г., в Болгарии и Эстонии — в 1995 г. и т.д.) В подобных законах стран ЦВЕ пакет мер обычно копирует ЕАП, в аналогичном российском законе “О государственном регулировании АПК” (1997) перемешаны меры ЕАП и американской модели.

Системы^{*} минимальных гарантированных цен начали дополняться полновесными интервенциями на рынках, а также соответствующими внешне-торговыми мерами. Например, Польша в 1993 г. даже ввела на два года переменный импортный тариф.

Повсеместно в регионе начали расти импортные тарифы на агропродовольственную продукцию, вводиться экспортные субсидии.

Для того чтобы оценить динамику изменения уровня государственной поддержки в странах ЦВЕ и СНГ, рассмотрим некоторые стандартные показатели этой поддержки, которые мы изучили в предыдущей главе. Для расчета ЭСС и

ЭСР требуется очень большой объем информации, которая в условиях переходных экономик чаще всего недоступна. ОЭСР оценила эти эквиваленты пока только для восьми стран региона: Венгрии, Латвии, Литвы, Польши, Словакии, Чехии, Эстонии и России (1998 г.). В табл. 6.9 приведены общие процентные ЭСС и ЭСП для этих стран.

Нетрудно заметить, что в период централизованно планируемой экономики аграрный сектор значительно субсидировался, особенно в СССР. С началом либеральных реформ уровень поддержки начал снижаться, а в Польше в 1989 г. даже произошло выкачивание средств из сельского хозяйства. В дальнейшем во всех рассматриваемых странах (за исключением Чехии, где этот рост, скорее всего, находится за пределами 1996 г.) произошло увеличение поддержки аграрного сектора. С динамикой ЭСП не все так однозначно. Наиболее классический пример дает Венгрия, где рост ЭСС сопровождается падением ЭСП и наоборот. В этой стране поддержка цен производителей осуществляется главным образом за счет потребителей. В России это не так: поддержка проводится из бюджета, т.е. за счет налогоплательщиков. Именно поэтому было возможно одновременное субсидирование и производителей и потребителей в 1994 и 1995 гг.

Таблица 6.9. ЭСС и ЭСП в некоторых странах ЦВЕ и России (1986–1997), %

	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
<i>Венгрия</i>											
ЭСС	48	44	40	31	27	15	20	24	31	21	15
ЭСП	-31	-26	-21	-14	-21	-8	-10	-22	-24	-11	-8
<i>Польша</i>											
ЭСС	42	28	27	5	-15	1	20	15	20	19	23
ЭСП	-16	-8	14	29	28	8	-17	-14	-17	-16	-23
<i>Словакия</i>											
ЭСС	63	57	52	56	57	45	40*	35	31	25	19
ЭСП	-30	-24	-16	-11	-21	-28	-13	-22	-21	-7	0
<i>Чехия</i>											
ЭСС	70	61	55	55	54	51	30	27	21	15	14
ЭСП	-41	-33	-23	-14	-29	-51	-27	-24	-18	-3	-3
<i>Латвия</i>											
ЭСС	87	85	87	83	77	83	-93	-38	9	8	7

Продолжение табл. 6.9

	1986 г.	1987 г.	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
<i>ЭСП</i>	-36	-35	-43	-31	-24	-86	91	32	-10	-2	-3
<i>Литва</i>											
<i>ЭСС</i>	94	79	83	78	71	-259	-113	-33	-8	6	14
<i>ЭСП</i>	-14	-13	-24	-14	-29	285	123	39	16	-5	-12
<i>Эстония</i>											
<i>ЭСС</i>	79	80	80	80	72	57	-91	-30	-6	3	7
<i>ЭСП</i>	-21	-15	-14	-2	-26	-76	86	34	8	0	-3
<i>Россия</i>											
<i>ЭСС</i>	86	87	83	78	73	51	41	41	9	21	32
<i>ЭСП</i>	-24	-26	-23	-23	-41	-60	-60	-28	23	26	-9

Источник: Review of Agricultural Policies: Russian Federation. P. 246–247.

Таким образом, табл. 6.9 показывает, что наиболее либеральную агропродовольственную политику среди стран ЦВЕ и СНГ имеет сегодня Эстония. В этой стране действительно, за исключением незначительных государственных закупок зерна, государство не производит каких-либо интервенций на агропродовольственных рынках и не вводит внешнеторговых ограничений или субсидий.

Кредитная политика

Как мы уже упоминали выше, либерализация цен повсеместно в странах с транзитной экономикой привела к ухудшению паритета для сельского хозяйства и утрате сельскохозяйственными производителями оборотных средств. Высокая инфляция, также начавшаяся с либерализацией цен, привела к росту процентной ставки и сокращению сроков кредитов. Таким образом, аграрный сектор оказался в жесточайшем финансовом кризисе: собственных оборотных средств почти нет, а кредит в большинстве случаев недоступен. Этот кризис обусловил практически в каждой из постсоциалистических стран принятие специальных государственных программ сельскохозяйственного кредита.

Почти все страны применяли примерно один и тот же арсенал мер, который сводился к следующему:

- субсидирование процентной ставки;
- обеспечение банковских ссуд государственными гарантиями;
- создание специализированных кредитных институтов для аграрного сектора;
- списание или реструктурирование долгов.

Нужно различать две формы **субсидирования процентной ставки**. Первый способ — это прямое распределение государственных средств в виде займов производителям под более низкий, чем средний в стране, процент. Это распределение может быть прямым из бюджета, через уполномоченные банки или через специально созданные фонды или агентства. В такой схеме банки если и участвуют, то только как распределители средств, а не как продавцы денег. Их доход заключается в определенной марже, которую им за услуги разрешает присоединять к установленной процентной ставке государство. В результате кредит распределяется более или менее равномерно по всем производителям, отбора наиболее эффективных заемщиков не происходит, ресурсы в конечном итоге используются неэффективно. Кроме того, возможность распределения средств порождает коррупцию среди лиц, причастных к этому распределению, а заемщики, получившие “дешевые” деньги, приобретают стимул зарабатывать перепродажей их на реальном финансовом рынке, где процентные ставки выше.

Такая система кредитной поддержки практиковалась почти во всех странах СНГ и в Болгарии, а также в несколько видоизмененной форме в Румынии.

В большинстве стран ЦВЕ субсидии по кредитной ставке обеспечиваются несколько иной схемой, когда сельскохозяйственные производители заимствуют в обычной банковской сети, где идет отбор эффективных заемщиков. Государство же берет обязательство часть оплаченных процентов производителю вернуть. В этом случае банки берут на себя ответственность за использование кредитов именно в аграрном производстве (их перепродажа уже невозможна). Нет места и коррупции.

Почему при явном преимуществе второй схемы все же часть стран использует первую? Разрешение этого парадокса в том, что при отсутствии общей макроэкономической стабилизации, при высоких процентных ставках на финансовых рынках капиталы не направляются на финансирование реального сектора, тем более такого сектора, как сельское хозяйство, с длительными сроками производства, высоким риском и относительно низкой рентабельностью. Единственным источником средств для сезонного кредита в аграрном секторе поэтому становятся бюджетные средства.

Государство часто предоставляет также и **гарантии по кредитам**, т.е. оно резервирует в бюджете или специальном фонде средства, равные определенной доле сельскохозяйственных займов, например 20 или 50%. Если заемщики будут не в состоянии вернуть полученные в банках займы, то из этих резервов банки получат 20- или 50-процентную компенсацию. Иными словами, государство делит риск с коммерческими банками по кредитованию аграрного сектора.

При этом необходимо понимать, что предоставление гарантий по банковским кредитам является также своеобразной формой субсидирования процентной ставки: государственная гарантия — это снижение риска кредитора и соответственно снижение стоимости займа.

Государственные гарантии по сельскохозяйственным кредитам в транзитных условиях имеют особое значение. Падение производства, неразвитость земельного рынка резко обостряют в аграрном секторе проблему залога, и государство в этих условиях создает определенный субститут залого своим гарантиям. Кроме того, гарантии по аграрным займам делают эту сферу более привлекательной для банков, которые тем самым втягиваются в работу с аграрным сектором.

Субсидирование кредита для сельского хозяйства является наиболее распространенной мерой поддержки агропродовольственного сектора. Не последнее значение имеет и то, что в соглашениях Уругвайского раунда ГАТТ они входят в меры “зеленого света”.

В первые годы реформ из-за возникшего финансового кризиса у сельскохозяйственных производителей накапливались долги, часть из которых становилась совершенно безнадежной. Для проведения дальнейших реформ иногда оказывалось нужным списать или реструктурировать эту накопившуюся задолженность. **Реструктуризация (реструктурирование) долга** — это отсрочка платежей по нему на определенных условиях. **Списание** — это полное прощение долга и переводение его на государственный внутренний долг. При этом эффективное реструктурирование обычно не требует повторного подобного же действия. Неэффективное списание или реструктурирование долгов влечет за собой необходимость повторения этой процедуры неоднократно. Списание и реструктуризацию долгов сельскохозяйственных производителей проводили Болгария (1993), Россия (1994, 1997, 1998), Румыния (1994, 1995, 1996). В Чехии в 1993 г. государство покрыло сельскохозяйственным производителям дебиторскую задолженность перерабатывающей промышленности.

Практически все страны в прежней системе имели специализированный сельскохозяйственный банк, который в процессе реформ обычно приватизировался. Помимо этого для проведения политики льготного кредитования сельского хозяйства почти повсеместно созданы специализированные фонды или агентства (табл. 6.10).

Кроме того, США предоставляли многим странам ЦВЕ и СНГ продовольственную помощь, которая должна была реализоваться по внутренним ценам на рынках страны-реципиента, а затем аккумулированные средства использовались для льготных кредитов для сельского хозяйства.

Как мы помним из гл. 3, одной из важнейших структур сельскохозяйственного кредита являются кредитные кооперативы. В ряде стран ЦВЕ в ходе современных аграрных реформ создана или воссоздана кредитная кооперация.

Так, через систему кооперативных банков в Польше проходит до 90% кредитов для сельскохозяйственного производства, переработки, торговли агропродовольственной продукцией. Правовая база для реформы социалистической сельской банковской системы в Польше была создана в 1994 г. В настоящий момент польская кооперативная система состоит из трех уровней: центральный банк кредитных союзов (BGZ), 9 региональных и 1200 локальных кооперативных банков. Кроме того, параллельно существуют 3 кооперативных банка, вышедших из-под эгиды BGZ во время реформы и ставших самостоятельными.

“Хранильно-кредитне службе” — прообраз современных словенских кредитных кооперативов со сберегательными функциями — существовал в Словении с конца 1960-х гг. Эти кредитные учреждения вполне справлялись с обслуживанием членов сельскохозяйственных кооперативов, а также с обеспечением своевременного притока средств с внешних финансовых рынков. После образования независимого государства легитимность Союза сберегательно-кредитных служб была подтверждена специальным законом.

В Литве закон о кредитных союзах был утвержден в 1995 г., в Болгарии создан союз кредитных кооперативов, однако их деятельность большого влияния на финансирование сельского хозяйства не оказывает.

Таблица 6.10. Программы кредитных субсидий и гарантий в странах ЦВЕ

<i>Страна</i>	<i>Название программы</i>	<i>Год</i>	<i>Пояснения</i>	<i>Уровень поддержки</i>
Болгария	Программа кредитных субсидий	1995	В 1995 г. программа стоила 750 млн. левов (11,3 млн. долл.), выплаченных из бюджета производителям	50% ставки на сезонные кредиты
Чехия	Фонд поддержки и гарантий для сельского и лесного хозяйства	1994	Гарантии коммерческим банкам, кредитующим сельское хозяйство, компенсация части процентной ставки	До 50% — по краткосрочным кредитам; до 80% — по долгосрочным кредитам
Венгрия	Сельский кредитный гарантийный фонд	1991	Гарантии сельскохозяйственным предприятиям по краткосрочным кредитам	До 50% основного долга и проценты за первый год пользования кредитом

Продолжение табл. 6.10

Страна	Название программы	Год	Пояснения	Уровень поддержки
Польша	Агентство по реструктуризации и модернизации сельского хозяйства	1994	Льготные кредиты Гарантии как сельскохозяйственным предприятиям, так и переработке	Льготные процентные ставки: 10% для программ животноводства на срок 8 лет; 6,25% (1/4 учетной ставки) для молодых фермеров на срок 15 лет; 2 года — каникулы по возврату кредита До 80% сельскохозяйственным производителям; до 70% переработке
Словения	Служба по сбережениям и кредитам	1992	Субсидия по кредитной ставке	До 50% ставки, в основном по кредитам на закупку кормов
Румыния	Гарантийный фонд для сельского кредита Программа кредитных субсидий через государственный Banca Agricola	1994 1994	Гарантии по среднесрочным и долгосрочным кредитам коммерческим банкам Субсидирование процентной ставки	До 60% долга + проценты 60% — субсидии по краткосрочным кредитам; 70% — субсидии по среднесрочным кредитам на покупку машин и оборудования; 75% (+ отсрочка выплат на год) — по долгосрочным кредитам на инвестиции
Словакия	Государственный фонд поддержки	1994	Гарантии и залог фермерам, перерабатывающей и	До 70% от затрат по проекту

Продолжение табл. 6.10.

Страна	Название программы	Год	Пояснения	Уровень поддержки
	сельского хозяйства и пищевой промышленности Словацкий гарантийный фонд	1994	пищевой промышленности Гарантии по краткосрочным долгам через Польнобанк как фермерам, так и предприятиям III сферы АПК	До 80%
Латвия	Агроинвест	1993–1994	Источник средств — продажа продовольственных товаров, поставленных США в виде помощи	7% годовых
	Сельский фонд развития	1994	Преемник Агроинвеста, предоставляет кредиты всем видам бизнеса в сельской местности, акционерное общество со 100-процентной госсобственностью	6–10% для сельского хозяйства; 10–20% для несельскохозяйственной деятельности
	Сельскохозяйственная финансовая компания	1994	Кредиты Всемирного банка, требуется хорошо подготовленное обоснование проекта, 20% — участие заемщика своим капиталом и 150% — залог	14% (по сравнению с 24–28% учетной ставки ЦБ в 1995 г.)
Эстония	Фонд кредитования сельского хозяйства и сельской жизни	1993	Льготный кредит проводится через четыре коммерческих банка, которые получают деньги от	Процентная ставка: 15% — по долгосрочным кредитам; 20% — по краткосрочным кредитам

Продолжение табл. 6.10

Страна	Название программы	Год	Пояснения	Уровень поддержки
	Фонд развития сельского бизнеса	1993	правительства по ставке 5%, процентная разница выплачивается из бюджета Образовался на средства, полученные от продажи продовольственной помощи (зерна) из США	(при уровне инфляции 90% в 1993 г. и 48 % в 1994 г.); часть заемщиков в 1994 г. имела доступ к кредиту по ставке 8% Распределялся в виде грантов 100 тыс. — 1 млн. крон на покупку оборудования малым сельским бизнесом (в основном для птицеводства, переработки мяса, фруктов и шерсти)
Литва	Программа субсидированных кредитов	1995		5%

Источник: Серова Е., Янбых Р. Государственные программы поддержки сельскохозяйственного кредита в переходных экономиках // Вопросы экономики. 1998. № 11. С. 132–133.

Появляются в странах ЦВЕ и совсем новые виды кредитования для сельской местности, которые направлены на переориентацию регионов с сельскохозяйственного производства на создание предпосылок развития различных видов несельскохозяйственной деятельности. Например, в Словакии в 1995 г. было создано Агентство сельского развития, основными задачами которого являются развитие агротуризма, возрождение народных промыслов и производство редких, высокотрудозатратных продуктов питания. Через польское Агентство по реструктуризации и модернизации сельского хозяйства проводятся льготные кредиты на восстановление и развитие сельской инфраструктуры. Эстонский Фонд развития сельского бизнеса с 1993 г. выдает гранты (беспроцентные и безвозвратные ссуды) на развитие мелкого бизнеса в сельской местности.

Развитие торговых отношений и интеграционных процессов

С распадом социалистической системы распался и СЭВ, в рамках которого ранее в основном шла торговля агропродовольственными товарами. Торговля между бывшими партнерами по СЭВ начала сокращаться, а с развитыми странами ОЭСР — расширяться. Для стран ЦВЕ в первую очередь торговым партнером стало ЕС, для России — также ЕС и Северная Америка, на первом этапе реформ еще Польша и Китай.

Однако уже в 1992 г. стала понятна необходимость реинтеграции, хотя и на новых принципах и в ином составе. Так, в 1992 г. четыре страны ЦВЕ — Венгрия, Польша, Словакия и Чехия — подписали соглашение о создании зоны свободной торговли (по английской аббревиатуре названной **СЕФТА**, а по месту подписания соглашения — **Вышеградской группой** стран). Аграрная часть соглашения была одним из наиболее дискутируемых вопросов. Если тарифы на промышленную продукцию были отменены уже в 1997 г., то агропродовольственная торговля все еще находится в стадии обсуждения. Все страны, вошедшие в группу, производят более или менее однотипную продукцию и являются конкурентами на внешних рынках. Поэтому реального прогресса в формировании единого аграрного рынка Вышеградской группе достичь пока не удастся. В 1996 г. к СЕФТА присоединилась Словения, в 1997 г. — Румыния. Высказывают свое намерение войти в эту группу также Болгария, Латвия, Литва и Хорватия.

Три Балтийских государства с 1997 г. образовали также зону свободной торговли агропродовольственными товарами — **ВАФТА**. Это соглашение довольно уникально в мировой практике, так как это единственная свободная торговая зона, не включающая таможенный союз. Первые оценки уже в 1997 г. показывают рост агропродовольственной торговли в регионе.

Страны СНГ практически с самого начала создания Содружества не оставляют попыток создать **единый аграрный рынок СНГ**. В предварительных документах по этому единому аграрному рынку (ЕАР) предусматриваются меры, близкие к ЕАП, например формирование единых интервенционных фондов. Однако попытки такой интеграции пока безуспешны. Национальные интересы каждой из стран СНГ преобладают, национальные агропродовольственные политики слишком различаются, а финансовая нестабильность в абсолютном большинстве стран не оставляет надежд на формирование каких-либо единых фондов финансирования ЕАР.

Тем не менее в марте 1998 г. на заседании глав государств Содружества было принято Соглашение об общем аграрном рынке стран СНГ. Соглашение подписали все главы государств за исключением Азербайджана и Туркмении. Целью формирования общего аграрного рынка участников СНГ поставлена согласованная аграрная политика государств, направленная на поддержку и защиту сельскохо-

зяйственных товаропроизводителей, стимулирование экспорта и импорта агропродовольственной продукции из других стран. Соглашение предусматривает также отмену пошлин в рамках СНГ на некоторые виды продукции сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности.

Внутри СНГ, кроме того, приняты за основу единые стандарты на агропродовольственную продукцию бывшего СССР.

Более эффективными до сих пор остаются двусторонние торговые соглашения. Так, договоры о таможенном союзе имеют Чехия и Словакия, позднее к ним присоединилась Болгария, две бывшие югославские республики Словения и Хорватия, а также Белоруссия, Казахстан, Киргизия и Россия.

Еще более мощное воздействие на внутреннюю политику стран с переходной экономикой оказывают соглашения Уругвайского раунда ГАТТ. Практически все страны региона подали заявки на вступление в ВТО. Это довольно долгий процесс, требующий переговоров относительно обязательств по либерализации агропродовольственной национальной политики. Так, Китай уже почти десять лет ведет переговоры о вступлении в ВТО (своеобразный рекорд длительности).

Большинство стран ЦВЕ подали заявки на вступление в ЕС, и это их стремление в значительно большей мере определяет направление их политики, чем зональные торговые соглашения. При создании Вышеградской группы прямо подчеркивалось, что интеграция с ЕС рассматривается странами-участницами как более важная цель.

Результаты аграрных реформ

Несмотря на общие цели и значительную универсальность процессов, происходящих в постсоциалистических странах в ходе аграрных реформ, скорость проведения преобразований значительно разнится от страны к стране. Для сопоставления стран на пути аграрных преобразований Мировой банк разработал специальную методику оценки. При всей условности такого рода оценок методика дает ранжирование стран, отвечающее экспертным представлениям о продвинутости реформ в той или иной из них.

Вся аграрная реформа разбивается на пять задач:

- либерализация рынка;
- земельная реформа и реорганизация крупных хозяйств;
- приватизация I и III сфер АПК;
- формирование системы сельского кредита;
- институциональные преобразования.

По каждой из задач страна получает баллы от 1 до 10. Единица означает полное сохранение условий централизованно планируемой экономики, 10 —

завершение перехода к условиям рыночно ориентированной экономики. Значение промежуточных баллов показано в табл. 6.11. Баллы выставляются экспертно.

Таблица 6.11. Значение баллов по каждой из задач аграрной реформы для ранжирования стран с переходной экономикой

Баллы	<i>А. Либерализация рынка</i>	<i>В. Земельная реформа</i>	<i>С. Приватизация</i>	<i>Д. Сельский кредит</i>	<i>Е. Институты</i>
1–2	Прямой контроль цен и рынка государством	В аграрной структуре преобладают хозяйства старого типа	Государственные монополии	Единый агробанк как единственный источник кредита	Институты командной экономики
3–4	Дерегуляция, индикативные цены и контроль цен	Создание правовой базы, реформа только началась	Спонтанная приватизация и массовая приватизация на начальной стадии	Введено новое банковское законодательство, нет или незначительно развита коммерческая банковская сеть	Умеренная реструктуризация правительственных и общественных институтов
5–6	В основном либерализованные рынки, ограниченные отсутствием конкуренции и некоторым внешнеторговым регулированием	Продвинутая стадия земельной реформы, но реорганизация крупных хозяйств не завершена	Приватизационная программа выполняется	Реорганизация банковской системы, создание коммерческих банков	Частично реорганизованные правительственные и местные институты
7–8	Свободные рынки и достаточно либеральная торговая политика,	Земля приватизирована, но не все регистрационные документы	Основная часть отраслей приватизирована	Возникновение кредитных учреждений, обслуживающих сельское хозяйство	Переориентация правительственных структур, адаптация систем обу-

... Продолжение табл. 6.11

Баллы	А. Либерализация рынка	В. Земельная реформа	С. Приватизация	Д. Сельский кредит	Е. Институты
	внутренний рынок развит не полностью	выданы, земельный рынок не функционирует			чения, консультаций и исследований в АПК
9-10	Конкурентный рынок с минимальным государственным вмешательством	Аграрная структура базируется на частной собственности, активный земельный рынок	Полностью приватизированы I и III сферы АПК	Эффективная система кредита в АПК	Эффективные общественные институты, ориентированные на обслуживание частного аграрного производства

Источник: Csaki C., Nash J.. The Agrarian Economies of CEECs and the CIS: Situation and Perspectives. 1997. Washington: World Bank, 1997. P. 12.

В соответствии с этой балльной системой все страны ЦВЕ и СНГ проранжированы по состоянию на середину 1997 г. (табл. 6.12).

Таблица 6.12. Ранжирование стран ЦВЕ и СНГ по состоянию проведения аграрной реформы (середина 1997 г.)

	А	В	С	Д	Е	Средний балл	Ранг
Венгрия	9	9	9	8	8	8,6	1
Словения	8	9	8	8	9	8,4	2
Чехия	9	8	8	8	8	8,2	3
Эстония	10	6	7	7	9	7,8	4
Латвия	7	9	7	7	8	7,6	5
Польша	9	8	7	6	8	7,6	6
Словакия	7	7	8	8	7	7,4	7
Армения	7	8	7	6	7	7,0	8
Литва	7	8	7	6	7	7,0	9
Македония	7	7	8	4	6	6,4	10
Албания	8	8	8	3	5	6,4	11

Продолжение табл. 6.12

	A	B	C	D	E	Средний балл	Ранг
Грузия	7	7	5	6	4	6,2	12
Румыния	7	7	6	6	4	6,0	13
Россия	7	5	7	6	5	6,0	14
Киргизия	6	6	6	6	5	5,8	15
Молдавия	7	6	7	5	4	5,8	16
Хорватия	6	5	6	6	6	5,8	17
Казахстан	7	5	7	5	5	5,8	18
Болгария	6	7	5	4	5	5,4	19
Украина	7	5	7	5	3	5,4	20
Азербайджан	6	6	5	4	4	5,0	21
Таджикистан	4	2	5	3	5	3,8	22
Узбекистан	4	1	1	1	4	2,2	23
Туркмения	2	2	1	1	3	1,8	24
Белоруссия	3	1	2	2	1	1,8	25

Источник: Csaki C., Nash J. The Agrarian Economies of CEECs and the CIS: Situation and Perspectives. 1997. P.11.

Из таблицы видно, что первыми в проведении реформ идут страны Центральной Европы. Замыкают список страны бывшего СССР. Россия находится в середине списка, разделяя 13–14-е места с Румынией. При этом из других стран СНГ впереди нее находятся только Армения и Грузия.

Такого рода рейтинги позволяют определить прогресс страны в осуществлении необходимых преобразований, однако их нельзя использовать для стимулирования процесса. Скорость проведения реформ зависит от большого количества национальных факторов политического, экономического, социального, географического характера.

В следующей главе мы более подробно рассмотрим процесс реформ в России. При сравнении материала этих двух глав станет понятно, что процесс, происходящий в нашей стране, не уникален, а в общих чертах повторяет общие закономерности (даже в ошибках).

Основные понятия параграфа

- Реституция
- Субсидирование процентной ставки
- Гарантии по кредитам
- Списание и реструктурирование (реструктуризация) долгов

- СЕФТА, или Вышеградская группа
- ВАФТА
- Единый аграрный рынок СНГ

Вопросы и задачи

1. В чем основные причины сохранения в большинстве стран ЦВЕ и СНГ крупных сельскохозяйственных предприятий как основных производственных единиц в аграрном секторе?
2. Объясните механизм разделения собственности на сельскохозяйственную землю и управления бизнесом. В каком смысле в большинстве стран ЦВЕ произошла фрагментация?
3. В чем причины роста аграрного протекционизма в большинстве стран с переходной экономикой?
4. Какие два механизма предоставления субсидий по процентам по сельскохозяйственным кредитам вы знаете? В чем их отличия?
5. Почему страны ЦВЕ в формировании политики поддержки агропродовольственного сектора более ориентированы на ЕАП? Верно ли это и для России?
6. Назовите интеграционные экономические объединения стран ЦВЕ и СНГ, созданные после распада СЭВ.

Дополнительная литература

Agricultural Policies, Markets and Trade in Transition Economies: Monitoring and Evaluation. 1996. Paris: OECD, 1996.

Csaki C., Nash J. The Agrarian Economies of CEECs and the CIS: Situation and Perspectives. 1997. Washington: World Bank, 1997.

Swinnen J. Endogenous price and trade policy developments in Central European agriculture // European Review of Agricultural Economics. 1996. № 23, P. 133–160.

Серова Е., Янбых Р. Государственные программы поддержки сельскохозяйственного кредита в переходных экономиках // Вопросы экономики. 1998. № 11. С. 127–136.

Глава 7

СОВРЕМЕННАЯ АГРАРНАЯ РЕФОРМА В РОССИИ

§ 7.1

Сельское хозяйство Рос- сии накануне реформы

Основные характеристики аграрного сектора России накануне реформы

Система экономических отношений

В рамках централизованно планируемой экономики Советского Союза было создано явление, до того не известное мировой экономической практике, — государственное сельское хозяйство. В тот или иной исторический период в той или иной стране мощный государственный сектор мог существовать почти в любой отрасли национальной экономики, но в сельском хозяйстве такое практически не встречалось.

Что же такое *государственное сельское хозяйство*? Это не только и не столько высокий уровень государственного регулирования аграрного сектора, но и непосредственное государственное управление производством. Данная система могла сопровождаться юридической

национализацией сельскохозяйственных земель, как в СССР и в Монголии, или земля могла оставаться *de jure* в собственности крестьян, как в странах Восточной и Центральной Европы. Но и в том, и в другом случае система экономических отношений в аграрном секторе выражала собой экономическую монополию государства на землю. В СССР экономическая монополия была также и юридической монополией — вся земля принадлежала государству, т.е. существовала **государственная монополия на землю**.

Сельскохозяйственные предприятия получали землю в **бесплатное и бессрочное пользование**, иначе говоря, земля передавалась предприятиям для сельскохозяйственного использования без каких-либо финансовых обязательств (налога, арендной платы или каких-либо иных форм оплаты) на неопределенный срок. Предприятия не имели иных правомочий на землю, кроме пользования. Будучи собственником земли, государство имело право перераспределять землю между предприятиями, изымать ее для несельскохозяйственного использования, распоряжаться землей иным способом. В последние годы существования централизованно планируемой экономики в СССР изъятие сельскохозяйственных угодий у сельскохозяйственных предприятий предполагало выплату определенной компенсации. Однако, поскольку не существовало земельного оборота, размеры этих компенсаций были весьма произвольны и не отражали реальных потерь сельскохозяйственных предприятий в результате изъятия земель.

Сельскохозяйственные предприятия, в свою очередь, из предоставленных им в пользование угодий выделяли участки для ведения сельскими жителями **личного подсобного хозяйства (ЛПХ)**. Средние размеры ЛПХ составляли около 20 соток. При этом часть такого земельного надела обычно располагалась в деревне, вблизи от дома; эта часть надела, как правило, была стабильной. Определенную часть земель хозяйства выделяли населению, своим работникам в своих полях — для посадки картофеля, овощей. Эта часть надела не закреплялась за семьей, предоставлялась на сезон и часто обрабатывалась коллективно. Кроме того, существовали коллективные выгоны и сенокосы для домашнего скота. Такое подсобное хозяйство всегда в советской деревне было весомым (когда более, когда менее) источником дохода сельской семьи, поэтому, естественно, право администрации сельскохозяйственных предприятий распределять землю для личных подсобных хозяйств было сильным рычагом давления на работников. ЛПХ давали до четверти валовой продукции сельского хозяйства в советской экономике.

Государство не только было монопольным собственником основного фактора аграрного производства — земли, но также централизованно распределяло инвестиционные ресурсы и в значительной мере оборотные средства для сельскохозяйственных производителей, устанавливало производственные задания, что соответственно фиксировало отраслевую и региональную структуру сектора. Как и во всех других отраслях экономики, в аграрном секторе существовало так называемое **фондовое снабжение**. Одновременно с плановым заданием на производство каждое

сельскохозяйственное предприятие получало плановую цифру разрешенной для него покупки средств производства — тракторов, сельскохозяйственной техники, удобрений, химикатов, строительных материалов и т.д. Свободного рынка ресурсов не существовало, легальное приобретение ресурсов сверх “отпущенных фондов” было практически невозможным.

В агропромышленном комплексе существовал ряд специализированных государственных снабженческих организаций: Сельхозтехника (поставки сельскохозяйственной техники и ее техническое обслуживание), Сельхозхимия (поставки минеральных удобрений и агрохимикатов, услуги по их внесению), Агроснаб (материально-техническое снабжение села прочими ресурсами). Наряду с вышеперечисленными в сельском хозяйстве существовали также специализированные строительные и транспортные организации.

Государство брало на себя также и распределение сельскохозяйственной продукции. Основная часть продукции сельскохозяйственных предприятий закупалась государственными органами по установленным государством ценам (так называемая **система государственных закупок**). Закупки разных видов продуктов осуществлялись различными государственными ведомствами. Так, для управления закупками и продвижением зерна и масличных культур было создано целое министерство хлебопродуктов¹, имевшее разветвленную сеть региональных организаций и предприятий. Продукцию животноводства в основном закупали непосредственно государственные перерабатывающие предприятия — мясокомбинаты и молокозаводы. Картофель и овощи поступали на государственные овощные базы и перерабатывающие заводы (консервные, крахмальные, спиртовые и т.п.). В значительном объеме картофель и овощи закупала и потребительская кооперация, которая юридически была негосударственной организацией, но действовала в рамках единого государственного плана. Из табл. 7.1 видно, что основная часть сельскохозяйственной продукции поступала в государственные заготовительные организации.

Таблица 7.1. Государственные закупки основных сельскохозяйственных продуктов во всех категориях хозяйств (в среднем за 1985–1990 гг.)

<i>Продукты</i>	<i>Доля в валовом производстве, %</i>
Зерно	32,9
Сахарная свекла	86,7

¹ В разное время оно называлось по-разному и имело разный статус — министерства или государственного комитета.

Продолжение табл. 7.1.

Продукты	Доля в валовом производстве, %
Подсолнечник	77,4
Картофель	22,3
Овощи	66,1
Мясо (в убойном весе)	56,9
Молоко	72,0
Яйца	70,8

Рассчитано по: Сельское хозяйство России. М.: Госкомстат, 1995. С. 64, 82, 90.

В табл. 7.1 показаны доли закупок во всех категориях сельскохозяйственных предприятий, т.е. в колхозах, совхозах, прочих государственных сельскохозяйственных предприятиях и в ЛПХ. Население в значительной мере продавало излишки со своих подсобных хозяйств на городских рынках, поставляло городским родственникам. Поэтому доля реализации картофеля государству сельскохозяйственными предприятиями была значительно выше 22%. Зерно же вообще реализовывалось только государству, и указанные в табл. 7.1. 32,9% означают, что 2/3 валового сбора оставалось в хозяйствах на семена и кормовые цели.

В последние годы существования централизованно планируемой экономики хозяйства стали получать все больше прав в реализации своей продукции по так называемым договорным ценам, т.е. ценам, устанавливаемым по взаимной договоренности между продавцами и покупателями. Однако эти права были практически не реализованы, так как иных покупателей, кроме государственных, в стране не было, а емкость городского рынка не соответствовала объемам продаж крупных хозяйств.

Система государственного планирования сельскохозяйственного производства и распределения продукции логически требовала равной выгодности производства в различных природно-климатических зонах. Действительно, если планирующий центр устанавливал плановое задание по производству зерна, допустим, в Архангельской области, продажа этого зерна для хозяйств области должна была быть рентабельной. С другой стороны, очевидно, что производство зерна на севере более затратно, чем на юге, и при определенном уровне цены хозяйства Архангельской области могут нести потери. Чтобы этого не происходило, планирующему центру приходилось не просто устанавливать закупочные цены, но для обеспечения равновыгодности производства дифференцировать эти цены по природно-климатическим зонам страны: одно и то же зерно в северных регионах покупалось государством по более высокой цене, чем на юге. Так сложилась **система дифференцированных закупочных цен**, при которых, к примеру, становилось выгодным наращивать животноводческое производство за Полярным кругом и на Дальнем Востоке

при практически полностью завозных кормах, тогда как в традиционных зонах животноводческого производства — в Нечерноземье поголовье животных падало.

Нетрудно понять, что чем больше устанавливалось ценовых зон, тем более закупочная цена приближалась к индивидуальным издержкам сельскохозяйственных производителей и соответственно тем менее цена играла роль мерила эффективности производства. Количество ценовых зон в РСФСР доходило по зерновым культурам до 20, по молоку — до 15.

Адекватной такой системе аграрного производства формой сельскохозяйственного предприятия стали **колхозы** и **совхозы** — крупные сельскохозяйственные предприятия с назначаемым руководителем, подотчетные государственным органам управления в своей деятельности и со значительным количеством наемного персонала. Юридически колхозы считались коллективными хозяйствами. Их неземельные фонды принадлежали членам коллектива, фонд оплаты труда формировался как часть чистого дохода предприятия, высшим руководящим органом колхоза считалось общее собрание членов, а руководитель выбирался. Совхозы представляли собой классические государственные предприятия в сельском хозяйстве.

За десятилетия советской власти колхозы и совхозы многократно сливались, делились и трансформировались из одного в другое. В 1960-е гг. в колхозах была введена государством гарантированная заработная плата, что было большим социальным достижением, но сделало колхоз еще менее отличимым от совхоза. Выборность руководителя в колхозах при партийном руководстве экономикой страны была чисто номинальной. Поэтому по своему организационно-производственному характеру колхозы и совхозы к началу реформ практически ничем не отличались друг от друга.

К концу периода централизованно планируемой экономики колхозы были несколько мельче совхозов (табл. 7.2), их производственная структура была более универсальной, в то время как совхозы были крупнее и чаще специализировались на производстве отдельных видов продукции: например, на откорме скота, овощеводстве и т.д. Совхозы, как правило, были сконцентрированы вокруг крупных городов.

Таблица 7.2 Характеристика колхозов и совхозов РСФСР (1987)

Показатели	Колхоз	Совхоз
Число предприятий	12124	12810
Средняя площадь сельхозугодий на одно хозяйство, га	7,1	9,6
Средняя численность занятых на одно хозяйство, чел.	354	461
Среднее поголовье КРС на одно хозяйство, голов	1930	2018
Среднемесячная заработная плата на одного работника, руб.	170	201

Рассчитано по: Сельское хозяйство СССР. М.: Финансы и статистика, 1988. С. 444–461.

Помимо колхозов и совхозов существовали также межхозяйственные предприятия, создаваемые сельскохозяйственными предприятиями на паевых началах и специализирующиеся на откорме скота, строительстве и др. Существовали и другие государственные предприятия в сельском хозяйстве: птицефабрики, племенные заводы, сортоиспытательные станции и т.д.

Помимо выполнения сугубо производственных функций, колхозы и совхозы в советской экономике содержали почти всю социальную и инженерную инфраструктуру сельских населенных пунктов: сети водо-, тепло-, газоснабжения, котельные, детские сады, предприятия бытового обслуживания, часто и школы находились на балансах сельскохозяйственных предприятий. Сельские советы, органы местной власти, были маломощны и материально зависели от хозяйства, на территории которого располагались.

Весомый вклад в производство сельскохозяйственной продукции, как уже говорилось, вносили ЛПХ — они давали до 1/4 объема валовой продукции сельского хозяйства. Занимая незначительную долю сельскохозяйственных угодий, этот сектор был достаточно эффективен. Однако необходимо принимать во внимание, что ЛПХ являлись составной частью колхозно-совхозной системы и не могли существовать без крупных хозяйств, которые предоставляли им основные материально-технические ресурсы: горючее, удобрения, корма, а также оказывали услуги по обработке земли, транспортировке и т.д. Безусловно, мотивация труда на личных подсобных участках превышала мотивацию на крупных предприятиях, но использование преимущественно ручного труда не могло привести к резкому росту продуктивности.

Описанная аграрная система в основных своих чертах начала формироваться в СССР в конце 1930-х гг. и далее лишь трансформировалась в рамках сложившейся парадигмы.

Характеристика производства в аграрном секторе России накануне реформы

Сельское хозяйство в РСФСР было весомой отраслью экономики — в 1990 г. оно давало 15,3% ВВП, в нем было занято 13,9% всего занятого населения республики, на его долю приходилось 11,5% всех основных фондов.

Площадь сельскохозяйственных угодий в Российской Федерации накануне реформ составляла около 214 млн. га. Это менее 13% всей территории республики. Для сравнения, например, на Украине и в Казахстане доля сельскохозяйственных угодий в общей площади составляет около 70%, в США — 53%.

РСФСР была нетто-импортером агропродовольственной продукции: собственного производства было недостаточно для обеспечения российского

населения. Основная часть продукции завозилась из других республик СССР, хотя зерно и мясопродукты импортировались из-за рубежа.

РСФСР производила почти половину всей валовой продукции сельского хозяйства СССР. Однако в расчете на душу населения в РСФСР производилось сельскохозяйственной продукции почти в 2 раза меньше, чем в Прибалтийских республиках, Молдавии и Белоруссии, и в полтора раза меньше, чем на Украине и в Казахстане. Около 60% российского аграрного производства занимала животноводческая продукция, треть из которой составляло молоко и четверть — говядина. В общем объеме растениеводческой продукции России около 40% составляло зерно, из которых 40% — пшеница.

Почти половина потребляемого россиянами сахара ввозилась с Украины и из-за рубежа. РСФСР была крупнейшим производителем картофеля в СССР: на ее долю приходилась половина всего производства этой культуры, причем около 60% производилось в ЛПХ. Тем не менее отечественное производство не могло полностью удовлетворить потребность населения в картофеле, и его также приходилось ввозить.

Сельскохозяйственное производство в России было распределено весьма неравномерным образом: в конце 1980-х гг. 14 регионов РСФСР из 70 давали более 40% валовой продукции аграрного сектора (Московская, Волгоградская, Воронежская, Новосибирская, Оренбургская, Ростовская, Саратовская области, Краснодарский, Красноярский, Ставропольский края, Татарстан и Башкортостан). Около 40% зерна производилось в 8 регионах: в Алтайском, Краснодарском и Ставропольском краях, Волгоградской, Оренбургской, Ростовской, Саратовской областях и в Башкортостане. Половина подсолнечника возделывалась в Краснодарском крае и Ростовской области. Сахарная свекла производилась главным образом в Центрально-Черноземном районе (прежде всего в Воронежской области). Производство животноводческой продукции размещалось на территории республики более равномерно.

Необходимость реформы в аграрном секторе и ее основные задачи

Шесть десятилетий развития государственной системы сельского хозяйства продемонстрировали, с одной стороны, достаточную устойчивость ее внутренней структуры, адекватность решаемым задачам, но, с другой стороны, выявили две главные проблемы, решение которых оказалось невозможным без изменения принципиальных основ системы.

Первая из этих проблем — недостаток **эндогенных экономических стимулов** хозяйственной деятельности предприятий. В условиях, когда предприятию централизованно задаются объемы и структура производства, цены и каналы реализации, пределы фондов потребления, а также при фондированном снабжении

финансовый результат хозяйственной деятельности, прибыль не может быть стимулом или критерием эффективности. Не случайно основным рычагом воздействия на сельскохозяйственные предприятия были партийная и хозяйственная дисциплина руководителей, раздача наград и выговоров за уровень выполнения плановых заданий. Сформированный тип предприятий и всей аграрной системы был нечувствителен к таким рыночным регуляторам, как цены, — рост закупочных цен не вызывал соответствующей реакции у производителей (табл. 7.3).

Таблица 7.3. Влияние изменения закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию на поведение сельскохозяйственных производителей в советской экономике (реформа закупочных цен 1991 г.)

Продукция	Индекс закупочных цен (1991 г. к 1988 г.), %	Индекс посевных площадей (1991 г. к среднегодовому 1986–1990 гг.), %	Индекс поголовья скота (1991 г. к 1988 г.), %	Индекс объемов производства (1991 г. к среднегодовому 1986–1990 гг.), %
Зерно	150	94	—	85
Подсолнечник	104	105	—	93
Лен	182	68	—	81
Сахарная свекла	113	95	—	73
Молоко	118	—	97*	93
КРС	146	—	94	
Свиньи	160	—	91	94 (мясо)
Овцы и козы	138	—	93	
Птица	168	—	98	
Шерсть	151	—	—	91
Яйца	100	—	—	98
Коэффициент корреляции соответствующего показателя с изменением закупочных цен	—	– 0,91379	– 0,3732	– 0,12259

* Поголовье коров.

Рассчитано по: Основные показатели развития АПК России в 1991 г. М.: Минсельхозпрод, 1992; Семилетов Л.М. Закупочные цены на продукцию сельского хозяйства в РСФСР // Планирование и учет в сельскохозяйственных предприятиях. 1991. № 7. С. 9.

Второй проблемой являлось отсутствие действенного механизма **мотивации труда** внутри хозяйств. Бесспорно, отчасти эта проблема была обусловлена недостатком стимулирующего механизма для предприятия в целом, но у нее есть и свое собственное содержание. Совхозы и колхозы представляли собой антрепренерскую форму сельскохозяйственного предприятия, в котором роль антрепренера выполняло государство. Особенность аграрного производства заключается в том, что в силу высокой степени зависимости от природного фактора основные технологические процессы в нем плохо поддаются индустриализации. Работник, выполняющий те или иные операции, должен хорошо представлять себе всю технологическую цепочку, быть заинтересованным в конечном результате производства. **Пооперационная специализация в сельском хозяйстве** в большинстве случаев невозможна, так как принципиально не существует критериев качества выполнения отдельной операции. Так, опытный земледелец знает, что в один год или на одном поле нужно пахать и сеять одним способом, в другой год или на другом поле — иным. Это не означает, что в аграрном производстве любой наемный труд неэффективен, но он может быть эффективен только под действенным контролем собственника. Однако известно, что управляющий может эффективно контролировать работу не более 10 человек, но не 400–500, а то и 1000 человек, как в советских хозяйствах, которые задумывались как “фабрики зерна и мяса”.

В результате каждый конкретный работник государственного сельскохозяйственного предприятия выполнял одну или несколько технологически связанных функций, которые для него очевидным образом не были связаны с конечным результатом всего производственного процесса. Поскольку, как было сказано выше, критериев качественного выполнения отдельных сельскохозяйственных операций нет, в таких условиях не работал ни стимул оплаты труда, ни стимул конечного дохода всего предприятия, что означает низкий уровень мотивации работника.

Обе проблемы были осознаны уже в 1950-е гг. На протяжении долгого времени их пытались решать, не меняя существенных характеристик системы, ее несущих конструкций. В середине 1960-х гг. был введен экономический регулятор — прибыль, которая немедленно превратилась в некоторый счетный бухгалтерский и статистический показатель, но так и не стала реальным стимулом для производства. В последние предреформенные годы много экспериментировали с системой государственных закупок, пытаясь заинтересовать сельскохозяйственных производителей правом реализовать часть урожая по “договорным ценам”. Но без равновесных цен и рыночных структур (если не считать маломощных, не приспособленных для крупных производителей городских колхозных рынков) право реализации продукции по “договорным ценам” не было и не могло быть реализовано колхозами и совхозами. Кроме того, если прибыль не является основной целью производства, то предприятие не может быть заинтересовано в продаже своей продукции на свободном рынке.

Аналогично развивались попытки реформировать внутрихозяйственные отношения с целью создания более действенной трудовой мотивации для крестьян,

начиная с введения “безнормы” и кончая внедрением семейного и арендного подряда и даже арендного фермерства. Суть всех этих преобразований сводилась к искусственному созданию внутри предприятия небольших коллективов, подразделений, оплата труда которых ставилась в зависимость от конечного результата всего подразделения. Так как эти подразделения были небольшими (развитие идеи шло по пути сокращения размера этих коллективов, доведения их до уровня одной крестьянской семьи, как в семейном подряде), то для каждого работника связь собственного трудового вклада с конечным результатом общего труда становилась более прозрачной (см. § 2.3), и, следовательно, росла мотивация труда. Однако хозяйство в целом оставалось государственным, работающим на выполнение плановых заданий, и его внутренние подразделения не могли пользоваться большей экономической свободой, чем все предприятие.

Все эти нововведения приводили к неплохим результатам в экспериментальных условиях, но при всесоюзном внедрении их результаты нивелировались системой. Для одного-двух арендных звеньев в колхозе еще могли быть созданы прерференционные условия и предоставлена определенная хозяйственная самостоятельность, но как только на аренду переходили все подразделения хозяйства, рамки централизованного планирования и снабжения, установленные для предприятия в целом, оборачивались для арендаторов прокрустовым ложем: становилась очевидной технологическая зависимость звеньев друг от друга, разновыгодность отдельных производств, приходилось вводить расчетные цены, внутриколхозные “деньги”, начиналась переброска доходов из передовых в отстающие звенья и т.д. В результате первоначальная идея теряла свой смысл.

Весь многоэтапный процесс “совершенствования хозяйственного механизма АПК” в конечном итоге выражался в попытках внедрения квазирыночных отношений в принципиально нерыночную систему, которая тут же трансформировала инновации по своему образу.

Ослабление мотивации для предприятий и их работников в аграрном секторе не могло не привести к отставанию от мирового сельского хозяйства. Это тем более стало заметным на фоне “зеленой революции”, развернувшейся в странах третьего мира и приведшей к резкому скачку в продуктивности аграрного производства. Советское сельское хозяйство, несмотря на непрекращающийся процесс реформ, постепенно сползло в стагнацию (табл. 7.4).

Таблица 7.4. Темпы роста сельскохозяйственного производства в СССР и РСФСР (годовые индексы продукции сельского хозяйства, все категории хозяйств), %

Годы	СССР	РСФСР
1981	98,9	96,0
1982	105,4	109,4

Продолжение табл. 7.4.

Годы	СССР	РСФСР
1983	106,2	107,6
1984	100,1	97,3
1985	100,1	100,9
1986	105,3	106,7
1987	94,9	98,9
1988	101,7	103,2
1989	101,3	101,7
1990	97,2	96,4
1990/1980	109,1	117,1

Источник: Народное хозяйство СССР в 1985 году. М.: Финансы и статистика, 1986. С. 188; Народное хозяйство СССР в 1990 году. М.: Финансы и статистика, 1991. С. 458–459.

Для стимулирования производства в аграрном секторе государство постоянно увеличивало объемы субсидий производителям в виде дифференцированных надбавок к ценам, двойных тарифов на сельскохозяйственную технику, пониженных кредитных ставок и периодических списаний долгов, прямых бюджетных трансфертов (инвестиций) и т.д. Общий объем субсидий в доходах сельскохозяйственных производителей нарастал (табл. 7.5). К концу 1980-х гг. почти в трети хозяйств фонд заработной платы превышал валовой доход, т.е. поддерживался государством в рамках политики гарантированной оплаты труда.

Таблица 7.5. Доля государственных субсидий в общем объеме реализации продукции сельскохозяйственными предприятиями в РСФСР, %

Годы	Доля субсидий
1986	19,4
1987	20,8
1988	34,8
1989	33,9
1990	23,2

Источник: Данные Минсельхозпрода России.

Можно согласиться с доводом, что милитаризация советской экономики не позволяла вкладывать в аграрный сектор необходимые средства для подъема уровня его эффективности. Тем не менее даже те средства, которые все-таки направлялись

в сельское хозяйство, не приносили адекватной отдачи. Так, применение электроэнергии в сельском хозяйстве с 1980 по 1990 г. возросло на 61%, применение минеральных удобрений — на 22%, капиталовложения выросли примерно на 40%, но в тот же период производительность труда в аграрном производстве выросла только на 28%, а валовая продукция — всего на 17%.

Эффект уменьшения отдачи инвестиций обычно возникает при достижении предельных величин продуктивности. Так, чтобы увеличить урожайность пшеницы с 80 до 90 ц/га, нужно на каждый приростной центнер затратить больше ресурсов, чем на первые 80 ц/га.

СССР и Россия в последние десятилетия резко отстали от мировых показателей продуктивности сельского хозяйства, т.е. от мирового технологического прогресса в аграрном производстве (табл. 7.6). В этих условиях эффект снижения отдачи используемых ресурсов не мог проявляться в такой степени, как в 1980-е гг.

Таблица 7.6. Некоторые показатели продуктивности сельского хозяйства

Показатели	Мир в среднем	Западная Европа	США	Канада	СССР	РСФСР
Урожайность зерновых, ц/га:						
1970 г.	17,8	27,9	31,6	21,1	15,7	13,7*
1989 г.	26,5	45,8	44,8	21,2	18,9	16,1
1989 г. в % к 1970 г.	1,49	1,64	1,42	1,00	1,2	1,18
Надои молока на одну корову, кг/год:						
1970 г.	1932	3269	4423	3256	2110	2328**
1989 г.	2127	4059	6533	5806	2555	2773**
1989 г. в % к 1970 г.	1,10	1,24	1,48	1,78	1,21	1,19

* В среднем за 1971–1975 гг.

** За исключением ЛПХ.

Источник: Народное хозяйство СССР в 1985 году; Народное хозяйство СССР в 1990 году; World agriculture: Trends and indicators. 1970–1989. Washington: USDA, 1990.

Таким образом, система государственного сельского хозяйства к 1990-м гг. достигла предела своего саморазвития, она стала тормозом технического прогресса в отрасли. В результате возникла необходимость ее коренного реформирования.

Положение собственно в отрасли усугублялось макроэкономической государственной политикой в области продовольственного обеспечения населения. Доминантой этой политики был весьма привлекательный в социальном смысле,

но абсолютно экономически не обоснованный **принцип дешевых продуктов питания** для советских людей. Долгие годы цены на основные продукты питания поддерживались на низком уровне при неуклонном росте доходов населения и низких темпах роста сельскохозяйственного производства (табл.7.7).

Таблица 7.7. Индексы роста доходов населения, закупочных и розничных цен в СССР, %

	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Среднемесячный денежный доход*	174	212	220	229	249	281	332
Розничные потребительские цены*	103	105	102	101	101	102	105
Закупочные цены**	н.д.	103	104	107	120	128	143

* 1970 г.=100%.

** 1983 г.=100%.

Источник: Синельников С. Бюджетный кризис в России. 1985–1995. Москва: Евразия, 1995. С. 20, 24; Данные Госкомстата России.

Для быстрого обеспечения возрастающего спроса населения на наиболее социально значимые продукты животноводства в начале 1970-х гг. в аграрной политике был взят курс на строительство животноводческих комплексов, которые, в свою очередь, обусловили резкий рост доли зерновых в кормовом балансе. Отечественное растениеводство было не в состоянии обеспечить возросшую потребность в комбикормах. В результате государство затратило значительные средства на строительство животноводческих комплексов-гигантов, а затем, уже с 1973 г., начало во все возрастающих объемах ежегодно тратить средства на импорт фуражного зерна и зернобобовых. При этом коэффициент конвертации кормов внутри страны был в 2–2,5 раза ниже, чем в странах — поставщиках зерна в СССР, т.е. импорт зерновых был менее эффективен, чем импорт животноводческой продукции.

Однако, несмотря на все затраты в самом сельском хозяйстве, результирующий прирост производства не покрывал растущего платежеспособного спроса населения. Об этом свидетельствовали нарастающие проблемы с обеспечением населения мясо-молочной продукцией, рационирование потребления, очереди и другие признаки острого дефицита. И в таких условиях государство в силу взятых на себя обязательств по поддержанию стабильно низких цен на продукты питания продолжало дотировать отечественного потребителя, причем во все возрастающих

масштабах. В 1989 г. доля дотаций на продовольственное потребление в российском бюджете составляла около 1/3, а доля дотаций в розничной цене на основные продукты питания доходила до 80% (табл. 7.8).

Таблица 7.8. Доля государственных дотаций в розничной цене на основные продукты питания в СССР (1989), %

<i>Продукты</i>	<i>Доля дотаций в розничной цене</i>
Хлеб	20
Говядина	74
Свинина	60
Баранина	79
Птица	36
Молоко	61
Масло	72
Сыр	48
Сахар	14

Источник: Стратегия реформ в продовольственном и аграрном секторах экономики бывшего СССР. Вашингтон: Всемирный банк, 1993. С. 253.

Таким образом, государство одновременно субсидировало и производителя сельскохозяйственной продукции, и потребителя продовольствия. Такой тип субсидий носит *самораскручивающийся*, прогрессирующий характер — чем больше дотаций выделено в момент t , тем больше придется платить в момент $t+1$ для поддержания той же политики. Справиться с этой ситуацией национальный бюджет может только в двух случаях: когда есть резерв резкого роста производства продовольствия или когда есть постоянно растущий источник государственных доходов на покрытие прогрессирующих субсидий. Однако, как было показано выше, сельское хозяйство не демонстрировало готовности к всплеску продуктивности: отдача используемых ресурсов была крайне низкой. Что касается доходной части бюджета, то в 1970-е гг. она в значительной мере пополнялась за счет “нефте-” и “газорублей”, но с начала 1980-х гг. мировые цены на основной экспортный товар страны резко (на 50%) упали, что привело к сокращению доходов национального бюджета.

Именно 1980-е гг. характеризовались активизацией деятельности по “совершенствованию хозяйственного механизма АПК”, так как государство оказалось в финансовом прорыве. Более того, к концу десятилетия советское правительство сделало ряд робких попыток повышения цен на продовольствие (табл. 7.9). Сопоставление данных табл. 7.7, 7.8 и 7.9 говорит о явно недостаточном повышении цен для снятия проблемы нарастающих дотаций; навес “горячих денег” в руках у

населения был столь велик, что эти попытки напоминали попытки погасить пожар, заливая его водой из чайной ложки. При этом понятна вся политическая сложность радикальных решений в этой деликатной сфере — как объяснить населению 5–10-кратное повышение цен на продовольствие без видимых признаков кризиса в национальной жизни, без признания краха всей предыдущей политики?

Таблица 7.9. Изменение розничных цен на продовольственные товары в апреле 1991 г., руб./кг

<i>Продовольственные товары</i>	<i>До апреля 1991 г.</i>	<i>С апреля 1991 г.</i>
Говядина	2,00	7,00
Баранина	1,90	6,00
Свинина	1,90	5,30
Птица	3,40	5,60
Молоко	0,28	0,50
Масло животное	3,50	8,80
Сыр	3,20	6,40
Яйца	1,30	2,60
Мука пшеничная	0,46	1,40
Сахар-рафинад	0,85	2,00
Масло растительное	1,70	3,40
Ржаной хлеб	0,12	0,48
Пшеничный хлеб, буханка (850 г)	0,24	0,61
Колбасы	2,90	9,00

Источник: Данные Минсельхозпрода России.

Таким образом, радикальная реформа аграрного и продовольственного сектора страны к началу 1990-х гг. стала острой национальной проблемой. Отсюда вытекали и ее основные задачи: кардинальная смена аграрного строя, введение более эффективных производственных отношений в продовольственном комплексе, снижение давления агропродовольственной сферы на бюджет. Очень часто наряду с ростом эффективности АПК как цель реформы упоминают улучшение жизни сельского населения и экологическое благополучие страны. Бесспорно, эти цели не могут не стоять в долгосрочной программе национального развития. Но в краткосрочном, прагматическом аспекте такие задачи перед реформой 1990-х гг. в России не стояли.

Понятно также, что процесс ломки старого аграрного строя — государственного сельского хозяйства и замена его на рыночно ориентированное хозяйство по своему масштабу несопоставимы с привычным “совершенствованием хозяйственного механизма”, регулярно предпринимавшимся в недрах советской экономики, так же

как капитальный ремонт дома несопоставим с косметической побелкой подоконников. Во втором случае улучшение становится заметно сразу, как только просохнет краска, но столь же быстро хозяева и забывают о проведенной работе. Капитальная перепланировка стен, конечно, может привести к тому, что дом рухнет (чтобы этого избежать, требуются грамотные ремонтники), но ощутимого дискомфорта при любой крупной перестройке избежать невозможно. Для советского сельского хозяйства требовалась переналадка практически всех систем: ценообразования, финансово-кредитного механизма, системы снабжения и сбыта продукции и т.д. Более того, нужна была громадная социально-психологическая адаптация хозяйствующих субъектов и населения, и все это не могло не привести к спаду производства, к диспропорциям, к разрыву устоявшихся связей.

Основные понятия параграфа

- Государственное сельское хозяйство
- Государственная монополия на землю
- Бесплатное и бессрочное пользование землей
- Личное подсобное хозяйство (ЛПХ)
- Фондовое снабжение
- Система государственных закупок
- Система дифференцированных закупочных цен
- Колхозы и совхозы
- Эндогенные экономические стимулы
- Мотивация труда
- Пооперационная специализация в сельском хозяйстве
- Принцип дешевых продуктов питания
- Самораскручивающийся характер субсидий

Вопросы и задачи

1. Являлась ли РСФСР в составе СССР республикой, обеспечивающей себя сельскохозяйственной и продовольственной продукцией?
2. Какова была основная специализация российского аграрного сектора?
3. Чем система государственного сельского хозяйства отличается от рыночной системы с высоким уровнем государственной поддержки? В чем отличие системы советского сельского хозяйства от аграрного сектора таких стран с традиционно высоким аграрным протекционизмом, как Япония, Финляндия?

4. Назовите две основные проблемы советского сельского хозяйства, являющиеся следствием государственной системы. Какими методами пытались их решить в условиях централизованно планируемой экономики?
5. Каковы непосредственные причины начала аграрной реформы в начале 1990-х гг. в России?
6. Как изменится специализация аграрного производства в экономике, где существовали дифференцированные закупочные цены, после введения рыночного механизма ценообразования? В рыночных экономиках существует региональная дифференциация цен. В чем отличие подобной дифференциации от дифференцированных закупочных цен советского образца?
7. Объясните, почему в советских колхозах и совхозах прибыль не являлась стимулом производства.

Дополнительная литература

Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: Аграрная наука и аграрная политика России (XVIII–XX вв.). М.: Энциклопедия российских деревень, 1995.

Аграрные отношения: Теория, историческая практика, перспективы развития. М.: Наука, 1993.

Серова Е. Предпосылки и сущность современной аграрной реформы в России // Вопросы экономики. 1995. № 1. С. 32–46.

§ 7.2

Институциональная реформа в сельском хозяйстве России

Обоснование концепции институциональной реформы в России в 1990-е гг.

Переход к рыночной экономике в российском сельском хозяйстве потребовал прежде всего формирования рыночных производственных единиц, так как все предыдущее развитие продемонстрировало неприспособленность колхозов и совхозов к работе в рыночных условиях, на свой страх и риск. Мировой опыт свидетельствует, что наиболее адекватной рыночной формой сельскохозяйственного предприятия является частная семейная ферма. Но уже на начальных этапах реформы было понятно, что полный переход советского сельского хозяйства на семейный фермерский тип хозяйствования в обозримой перспективе невозможен. Опросы общественного мнения на селе в конце 1980-х гг. показывали, что вести самостоятельное хозяйство хотели бы только 10–15% сельских жителей. В этом сказались стереотипы общественного сознания, а также длительная эпоха специализации аграрного производства, в результате которой крестьяне стали узкими специалистами. Ведение же своего хозяйства требует от крестьянина универсальных навыков.

Сельская инфраструктура и технологии аграрного производства долгие годы формировались под крупномасштабные предприятия, что также

стало объективным препятствием для фермеризации страны. Быстрого развития принципиально иной инфраструктурной сети и соответствующей переналадки сельскохозяйственного машиностроения в силу бюджетных ограничений ожидать не приходилось, а раздел колхозов и совхозов на семейные фермы в сложившихся обстоятельствах в большинстве случаев обрекал бы крестьянство на архаичные технологии и образ жизни. Кроме того, в условиях экономического кризиса вряд ли было бы рациональным разрушать уже накопленный, пусть даже и неэффективно используемый, производственный потенциал крупных сельскохозяйственных предприятий, который часто технологически не поддается разделу на мелкие хозяйства.

Таким образом, встал вопрос о необходимости создания в аграрном секторе производственных единиц, адекватных рынку, способных самостоятельно хозяйствовать в новых условиях, чего колхозы и совхозы в их прежнем виде делать принципиально не могли.

В первую очередь были созданы возможности для развития семейных фермерских хозяйств. В 1987 г. в Орловской области и в Пыталовском районе Псковской области практически одновременно начались эксперименты с фермерскими хозяйствами. С принятием кооперативного законодательства в 1988 г. семейные хозяйства стали возникать под видом сельскохозяйственных производственных кооперативов (малых коллективных предприятий в отличие от советских колхозов и совхозов действительно самоуправляемых). Так как земля еще по-прежнему была собственностью государства и находилась в бессрочном и бесплатном пользовании колхозов и совхозов, первые фермерские хозяйства и сельскохозяйственные кооперативы были вынуждены арендовать землю у крупных хозяйств. При отсутствии конкурентного предложения земли арендаторы находились в жесточайшей зависимости от арендодателей, устанавливающих произвольные условия аренды. К тому же складывалась парадоксальная ситуация, когда колхозы и совхозы фактически становились рантье, получающими доход от сдачи в аренду государственной земли.

В 1989 г. новое советское земельное законодательство ввело новый титул на землю — *пожизненное наследуемое владение*. Этот титул имеет очень специфическую природу, существует только на постсоветском пространстве (за исключением стран Балтии) и означает право собственности на землю со всеми его правомочиями — владения, пользования, наследования, передачи в аренду в очень ограниченных законом случаях, но без прав продавать и закладывать участок. Его введение было обусловлено компромиссом между необходимостью дать определенную земельную самостоятельность нарождающимся частным сельскохозяйственным предприятиям и социально-политической невозможностью введения полномасштабной земельной собственности в стране.

Тем не менее опять землю в пожизненное наследуемое владение давали колхозы и совхозы как основные пользователи сельскохозяйственных угодий в стране, и, конечно, не спешили ее отдавать. На этой почве в деревнях нередко возникали

социальные конфликты, поскольку решения о выделении земли принимались руководителями хозяйств, участки получали либо те, кто имел рычаги давления на них (сельская и районная элита), либо приближенные (родственники, друзья). Более или менее адекватное законодательное основание для семейных фермерских хозяйств в России было создано в 1990 г., когда были приняты Земельный кодекс Российской Федерации, провозгласивший частную собственность на землю (хотя и весьма ограниченную в правомочиях по распоряжению), и Закон о крестьянском (фермерском) хозяйстве.

Процесс формирования фермерских хозяйств шел крайне медленно. Фермеры рекрутировались преимущественно из горожан в первом поколении и сельской элиты. Семейное хозяйство оставалось экзотикой на селе, подвергалось обструкции со стороны сельского населения.

Не имея шансов быстро стать основным сельскохозяйственным производителем, фермерский сектор тем не менее задавал рамки хозяйственной самостоятельности производственной единицы, неведомой в условиях централизованно планируемой экономики, и, таким образом, играл роль своеобразного катализатора рыночного процесса в деревне. Главным же производителем сельскохозяйственной продукции оставались колхозы и совхозы. Поэтому встала проблема трансформации колхозов и совхозов в рыночные субъекты, способные функционировать в новых экономических условиях.

Методология институциональной реформы

В конце 1991 г. были приняты основные решения, положившие начало современному этапу аграрной реформы. В течение года все колхозы и совхозы должны были быть реорганизованы. В 1992 г. началась так называемая кампания по **реорганизации колхозов и совхозов**, которая предполагала:

- 1) передачу земли и неземельных средств производства в собственность трудовых коллективов сельскохозяйственных предприятий;
- 2) раздел этих фондов на индивидуальные паи;
- 3) перерегистрацию хозяйств в одну из организационно-правовых форм, разрешенных соответствующим законодательством того периода.

Очень быстро противники реформ подобную реорганизацию объявили сугубо формальной процедурой, не затрагивающей сущностных отношений в сельском хозяйстве, “сменой вывесок”. При этом за действительно формальной процедурой переименования бывших колхозов и совхозов в акционерные общества и товарищества они не увидели принципиальных изменений в аграрном секторе. Что же было реально сделано в ходе реорганизации?

Во-первых, была отменена монополия государства на землю. Более 80% сельскохозяйственных земель из государственной собственности были переданы

в собственность коллективов сельскохозяйственных предприятий. Существенно, что земля, которой пользовались колхозы и совхозы до реорганизации, перешла не в их собственность как юридических лиц, а в общую собственность группы лиц — работников и пенсионеров хозяйств. В правовой практике такая общая собственность в основном бывает семейной. После реорганизации сельскохозяйственных предприятий земля оказалась в собственности своеобразных “семей” из 400–1000 чел. Несмотря на юридическую необычность такого совладения, решение было вполне оправданным как переходная, временная форма.

Каким образом шла передача земли? Прежде всего земли, ранее принадлежавшие личным подсобным хозяйствам населения, были переданы в ведение сельских советов (позднее преобразованных в сельские администрации), которые, в свою очередь, в соответствии с определенными нормами передавали ее в собственность сельскохозяйственным производителям. Таким образом, руководители крупных хозяйств были лишены такого сильного экономического рычага, как возможность выделять участки для ведения подсобного хозяйства по своему усмотрению. Участки под личными подсобными хозяйствами с самого начала преобразований передавались в собственность со всеми полномочиями, включая право продажи, аренды и залога. В сельской местности сформировалась частная земельная собственность сельских семей.

Далее районные комитеты по земельной реформе оценивали всю площадь сельскохозяйственных угодий в районе. В эту оценку не попадали земли, занятые производственными помещениями и сооружениями, дорогами и т.д., а также территории, принадлежащие сельским советам и личным подсобным хозяйствам. Затем оценивалось число человек в районе, потенциально по закону имеющих право на получение земли. Закон относил к этой категории всех работников, на момент реорганизации работающих в сельскохозяйственных предприятиях, всех пенсионеров этих хозяйств, продолжающих жить в сельской местности, а также работников социальной сферы села — учителей, медицинских работников, работников службы быта и т.д. Все сельскохозяйственные угодья района делились на полученное число человек, имеющих право на землю, и таким образом определялась **районная норма бесплатного наделения землей**. Эта норма умножалась на число людей, имеющих право на получение земли в конкретном хозяйстве. В результате получалась та площадь сельскохозяйственных угодий, которую коллектив данного хозяйства безвозмездно и безусловно получал от государства в собственность.

Пусть S — вся сельскохозяйственная земля в районе, а L — количество человек района, имеющих право на землю. Соответственно L_i — количество людей, имеющих право на землю в каждом хозяйстве i района. Тогда площадь сельскохозяйственных угодий, которые коллектив хозяйства i получал в собственность, определялась по формуле:

$$S_i = \frac{S}{L} \cdot L_i.$$

Очевидно, что в одних хозяйствах земли было меньше, чем показывала выше-приведенная формула, а в других — больше. В тех хозяйствах, где земли было меньше, коллектив получал в собственность всю ранее обрабатываемую им землю, но без предоставления дополнительных угодий. В тех же хозяйствах, где площадь земли оказывалась больше расчетной, избыток угодий отходил в **районный фонд перераспределения земель**. Иначе говоря, если $S_{\text{факт}}$ — это фактический объем обрабатываемой хозяйством земли, то коллектив получал в собственность сельскохозяйственные угодья площадью S'_i , определяемой следующим образом:

если $S_i > S_{\text{факт}}$, то $S'_i = S_{\text{факт}}$;

если $S_i < S_{\text{факт}}$, то $S'_i = S_i$, а разница ($S_{\text{факт}} - S_i$) отводилась в районный фонд перераспределения земель.

Работники хозяйства, став сособственниками земли, должны были разделить находящуюся в совместном владении землю на условные паи. **Условный пай** представляет собой некую ценную бумагу с особыми правилами обращения. Владелец такого пая имеет безусловное право на выдел в натуре земельного участка размером, указанным в свидетельстве на пай, и в месте, определяемом совместно с другими сособственниками.

Земельные паи получились, по российским меркам, не очень большими — 6–10 га на одного человека. Чтобы избежать **фрагментации землепользования**, т.е. нерационального измельчения землепользования, была предусмотрена возможность продажи и аренды паев, а также использования их в качестве залога, обмена на имущественные паи (см. ниже) и передачи по наследству. До октября 1993 г. названные сделки с земельным паем разрешались только в рамках первоначального коллектива, т.е. коллектива, получившего землю изначально. В октябре 1993 г. в соответствии с Указом Президента Российской Федерации был разрешен оборот паев вне первоначального коллектива собственников. Таким образом, крестьянин, пожелавший основать собственную ферму, мог увеличить свой участок, купив или арендовав паи у соседей. При этом он приобретал не земельный участок в натуре, а своеобразную опцию, позволяющую ему получить земельный надел в натуре, соответствующий по размеру имеющимся у него на руках земельным паям. В силу такого устройства паев, приобретая земельные паи у других сособственников колхозной земли, выходящий колхозник мог претендовать на получение земли единым массивом, независимо от того, сколько и у кого он прикупил или приарендовал земельных долей.

На рис. 7.1 показано два примера раздела земли на паи — раздела земли на физические участки и раздела на условные паи.

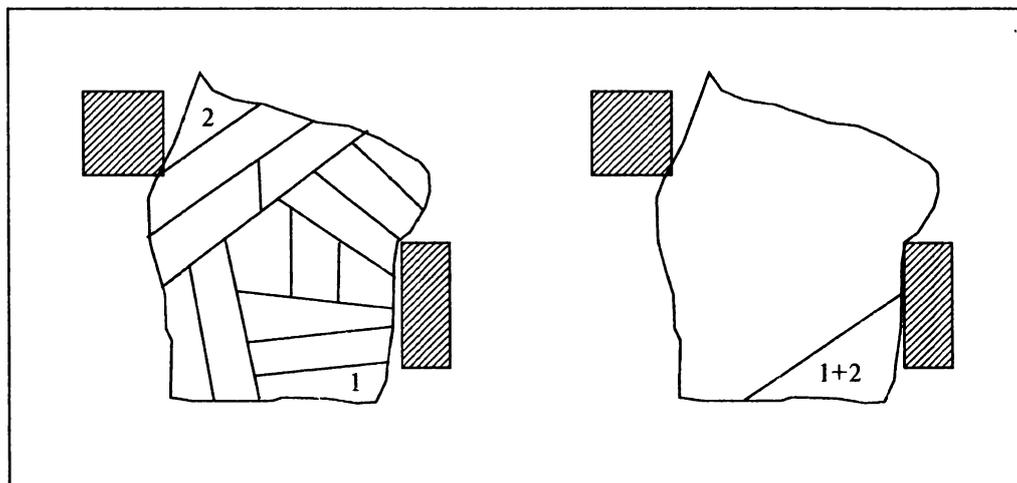


Рис. 7.1. Примеры раздела земли коллективного хозяйства на физические участки и на условные паи

В одном сельскохозяйственном предприятии может быть несколько поселений — на рисунке они изображены заштрихованными прямоугольниками. Предположим, владелец земельного пая 1 имеет надел вблизи своей деревни. Он собирается создать фермерское хозяйство и выделить свой участок из общего землепользования. Для того чтобы увеличить свои владения, он купил или арендовал пай у владельца пая 2, живущего в другой деревне. При разделе земли на физические паи, как это показано в левой части рисунка, его земельные участки могут оказаться разделенными несколькими десятками километров. При условном наделении паями владелец пая 2 не имеет фиксированного на местности участка. Передавая или сдавая в аренду свой земельный пай владельцу пая 1, он передает ему не определенный участок, а только право требования выдела земли. Поэтому при прочих равных условиях будущий фермер — владелец пая 1 может предъявить требование на выдел причитающейся ему земли (на свой пай и на пай 2) единым массивом вблизи его деревни.

Более того, если владелец пая 1 не купил, а только арендовал земельный пай 2, то по истечении срока аренды эта часть его надела вновь отходит коллективному хозяйству, а владелец пая 2 может потребовать выдела его пая уже вблизи своей деревни. Это очень важно, поскольку в российской реальности владельцы земельных паев очень редко продавали их — в основном паи передавались в аренду.

Земля районных фондов перераспределения предназначена для тех российских граждан, которые не получили земельных паев (как правило, горожан и иммигрантов). В пределах районной нормы эти граждане могут получить участок

из этого фонда бесплатно, а участок площадью свыше нормы — арендовать или купить у районной администрации. Бывшие колхозы и совхозы также могут арендовать или купить дополнительные угодья к тем, что их коллективы получили в собственность. При этом вновь приобретенная земля может и не распределяться на пай, а оставаться в корпоративной собственности предприятия.

Те фермерские хозяйства, что организовались до 1992 г. и получили землю в пожизненное наследуемое владение, зачастую имели землепользование, превосходящее районные нормы по размерам. Таким хозяйствам эта земля доставалась на прежнем титуле. Если же фермеры предпочитали переоформить свою землю в собственность, то бесплатно они могли это сделать также только в пределах районной нормы, а землю сверх нормы — арендовать или выкупить. Позднее стало возможным переоформить всю земельную площадь в собственность.

Неземельное имущество колхозов и совхозов также подлежало разделу на условные пай. В отличие от земельных паев, которые делились преимущественно поровну, размеры условных имущественных паев устанавливались пропорционально стажу работы в хозяйстве и средней заработной плате, получаемой за время работы в хозяйстве. Сначала оценивалось все имущество хозяйства на дату начала проведения реорганизации в текущей стоимости. Затем определялось количество людей, которые имели право претендовать на получение имущественного пая (по закону это только работники и пенсионеры хозяйства).

Пусть вся стоимость неземельного имущества хозяйства составляет A ; трудовой стаж работника i в хозяйстве — L_i , а средняя заработная плата за эти годы — W_i . Тогда размер персонального имущественного пая A_i определялся следующим образом:

$$A_i = L_i W_i \cdot \frac{A}{\sum_i L_i W_i}.$$

Таким образом, имущественные пай пенсионеров, вообще говоря, оказывались больше, чем имущественные пай только что пришедших в хозяйство работников.

По закону данная процедура раздела имущества была рекомендуемой, но не обязательной. Коллектив мог самостоятельно выбрать способ раздела имущества на пай, однако это решение должно было быть демократическим путем утверждено на общем собрании коллектива. На практике большинство хозяйств следовало рекомендованной процедуре.

Имущественные пай подлежали обороту внутри коллектива собственников: их также можно было купить, продать, арендовать, обменять на земельный пай, передать по наследству. Если владелец пая выделялся для ведения индивидуального хозяйства, то в размерах, указанных в свидетельстве на пай, он мог получить определенное имущество в натуре — трактор, автомобиль, скот, оборудование. Однако

если выдел земли в целом не представлял особой проблемы, то с выделом другого имущества возникало много сложностей объективного и субъективного характера.

Земля — ресурс, легко поддающийся разделу: в принципе отделяющемуся фермеру можно выделить любую причитающуюся ему долю общей земли. Разделить имущество значительно сложнее. Безусловно, каждый выходящий из коллективного хозяйства хотел получить трактор. Но, во-первых, его имущественного пая могло и не хватать на трактор, во-вторых, если несколько выходящих работников заберут с собой каждый по трактору, то оставшаяся часть хозяйства может стать неэффективной. Кроме того, необходимо помнить, что вся реорганизация колхозов и совхозов происходила в условиях высокой инфляции. Следовательно, имущественный пай, определенный в рублях 1992 г., при выделе, скажем, в 1994 г. уже практически ничего не стоил. Поэтому встала проблема индексации (увеличения номинальной стоимости пая в соответствии с темпами инфляции) имущественных паев. Одним из подходов к этой проблеме была индексация в соответствии с ростом минимальной заработной платы, которая, как известно, утверждается законодательно.

Некоторые виды сельскохозяйственных предприятий полностью или частично не попадали под описанную процедуру реорганизации. Их можно условно разделить на три группы.

В первую группу входили предприятия, вообще не подлежащие реорганизации и соответственно остающиеся в государственной собственности: например, учебные и исследовательские сельхозпредприятия, сортоиспытательные станции, государственные конные заводы и т.д.

Предприятия, входящие во вторую группу, подлежали реорганизации, но без выделения земли в натуре. К числу таких предприятий относились предприятия с ограниченными земельными ресурсами — птицефабрики, парниково-тепличные комбинаты и т.д. Работники и пенсионеры этих предприятий наделялись земельными паями, но не могли получить их в натуре.

Наконец, к третьей группе относились предприятия, которые также подлежали реорганизации, но отдельные участки их земель не могли выделяться в натуре. Эти участки, как и другие земли, участвовали в расчетах земельного пая, но при выделе владельца пая для ведения фермерского хозяйства в натуре он получал только часть своего пая — ту, что соответствовала доле выделяемых угодий хозяйства. К таким хозяйствам относились хозяйства с разветвленными мелиорационными сетями, виноградниками, рисовыми чеками, чайными плантациями, ягодниками и т.п.

На практике администрации субъектов Федерации, первоначально сопротивляясь реорганизации колхозов и совхозов, слишком завысили долю таких хозяйств, реорганизуемых по особым схемам. В некоторых регионах эта доля составляет половину всех сельскохозяйственных предприятий территории.

Новая послереформенная аграрная структура и ее дальнейшая эволюция

Наиболее внешне заметным результатом реорганизации сельскохозяйственных предприятий стало ускорение выхода крестьян из коллективных хозяйств со своей землей для ведения фермерского хозяйства. Если к началу 1992 г. в стране насчитывалось менее 50 тыс. семейных ферм, то за последующие два года их число выросло в 4 раза. Более того, если до начала реорганизации 3/4 фермеров были выходцами из городов, а из остальной части большинство составляла сельская элита, то после наделения крестьян земельными паями ситуация изменилась диаметрально: преобладают стали фермерские хозяйства, основанные колхозниками и работниками совхозов, вышедшими со своим земельным паем. Иными словами, процедура реорганизации существенно облегчила выход с землей для ведения фермерского хозяйства.

Однако, несмотря на стремительный рост фермерского сектора в первые годы реформы, его доля в аграрном производстве осталась незначительной (табл. 7.10). Получив земельные и имущественные паи, большинство пайщиков не спешило выделиться из своего хозяйства для основания собственной фермы. Те, кто остался в коллективном хозяйстве, должны были принять решение о реорганизации своего хозяйства в одну из разрешенных законом форм — акционерное общество, товарищество, производственный кооператив, или разделиться на более мелкие образования.

Таблица 7.10. Характеристика фермерского сектора России

	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Число хозяйств на 31 декабря, тыс.	49	182	270	279	280,1	279	274
Средний размер участка, га	41	42	43	43	43	44	48
Доля сельскохозяйственных угодий у фермеров в общей площади, %		3,4	4,9	5,0	5,0	5,3	5,8
Доля производства фермерами основных видов сельхозпродукции в общем объеме производства, %:							
во всей сельхозпродукции	...	1	2	2	2	2	2,1
зерно	0,2	2,1	5,2	5,1	4,7	5,0	6,2
подсолнечник	0,4	5,8	9,9	10,2	12,3	11,0	10,6

	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
сахарная свекла	0,03	2,0	3,9	3,5	3,8	3,0	3,5
картофель	0,3	0,8	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0
мясо (живой вес)	0,1*	0,7*	1,1	1,4	1,7	1,8	1,6
молоко	0,1	0,5	1,1	1,3	1,5	1,8	1,5

* Убойный вес.

Источник: Данные Госкомстата России.

За два года были реорганизованы практически все колхозы и совхозы страны (табл. 7.11). Основная часть сельскохозяйственных предприятий была реорганизована в кооперативы или акционерные предприятия того или иного типа. Часто реорганизованное хозяйство принимало организационно-правовую форму, не предусмотренную текущим российским законодательством (например, коллективное предприятие, кооператив кооперативов и т.п.). Большая пестрота в названиях реорганизованных колхозов и совхозов не должна вводить в заблуждение: по существу, в большинстве своем все они, независимо от названия, трансформировались в производственные кооперативы, в которых основные фонды принадлежат коллективу на правах долевой собственности, управление строится на выборных кооперативных принципах (“один член — один голос”), прибыль распределяется преимущественно по труду, а не по паям, управление осуществляется выборным правлением и председателем и т.д. Среди реорганизованных колхозов и совхозов встречаются и реальные акционерные общества, но пока весьма редко.

В начале реформы возникла определенная оппозиция процессу реорганизации, главным образом из-за плохо налаженной разъяснительной работы. Противники реформ стали толковать меры по реорганизации хозяйств как их насильственный разгон, хотя все процедуры были максимально добровольны. Столкнувшись с определенным сопротивлением крестьян, правительство разрешило весной 1992 г. тем хозяйствам, которые ни при каких условиях не хотели реорганизовываться, сохранить свой прежний статус. Около трети хозяйств подтвердили свой прежний статус. Но при этом надо понимать, что и они, тем не менее, взяли землю и фонды в собственность и, как правило, поделили их на паи. Так что сохранение статуса — это только сохранение его по названию, но не по сути.

Наконец, наиболее радикальным и трудным путем реорганизации были полная ликвидация старого хозяйства и раздел его на более мелкие, технологически целостные производственные единицы — фермерские хозяйства, сельскохозяйственные кооперативы, частные или кооперативные обслуживающие предприятия. Как правило, эти подразделения сообща используют и содержат производственную инфраструктуру бывшего хозяйства.

Таблица 7.11. Структура сельскохозяйственных предприятий в России (1997)

Виды сельскохозяйственных предприятий	Количество, тыс.
Сельскохозяйственные предприятия — всего	26,9
В том числе:	
колхозы	4,8
совхозы	1,8
государственные предприятия	1,1
открытые акционерные общества	0,4
закрытые акционерные общества	5,0
товарищества	6,0
производственные кооперативы	4,0
общества с ограниченной ответственностью	0,7
ассоциации фермерских хозяйств	0,7

Источник: Данные Госкомстата России.

Что же произошло с основной формой сельскохозяйственных предприятий России в результате перемен последних лет?

Во-первых, как было отмечено выше, резко выросло число частных фермерских хозяйств, которые, несомненно, служат катализатором реального рынка в аграрном секторе. Процесс их создания в 1993–1995 гг. несколько приостановился, что вызвано прежде всего тем, что 10–15% крестьян, которые хотели этого, вышли из колхозов и совхозов. Но также это связано и с тяжелыми условиями функционирования фермеров сегодня, отсутствием первоначально обещанной массивированной государственной помощи.

Есть и более глубокая причина стагнации процесса формирования фермерского сектора. Мелкое фермерское хозяйство оказывается не конкурентным с крупными хозяйствами, но не в силу более низкой эффективности (здесь показатели свидетельствуют в пользу фермеров), а в смысле доступа к рыночной инфраструктуре. *Перерабатывающие предприятия и заготовители* в большинстве случаев предпочитают иметь дело с более крупным производителем, так как трансакционные издержки в этом случае ниже. Более крупные поставщики сырья, как правило, получают более высокую цену от заготовителей. Финансовым структурам, если уж они вовлекаются в аграрный сектор, также проще вести дела с крупными хозяйствами. Иными словами, традиционно крупные структуры III сферы советского АПК не приспособлены к работе с мелким производителем. Кроме того, такая дифференциация цен для разного типа поставщиков свидетельствует об определенной монополии в нисходящем секторе АПК.

В развитых экономиках, где этот нисходящий сектор АПК также сильно концентрирован сегодня, в ходе эволюционного развития агробизнеса сформировался разветвленный и многоярусный слой посредников. Эти посредники обеспечивают структурное соответствие предложения относительно мелких фермерских хозяйств, с одной стороны, и спроса крупного бизнеса в пищевой промышленности, с другой. В переходных условиях в России быстрым решением проблемы могло бы стать развитие фермерской кооперации, которая взяла бы на себя посреднические функции и уравнила конкурентоспособность семейных хозяйств и крупных сельскохозяйственных предприятий. Однако в силу ряда социальных, психологических, экономических и правовых причин кооперация в России практически не развивается.

Во-вторых, важным изменением в структуре производителей в аграрном секторе стала трансформация сельскохозяйственных предприятий. Конечно, было бы наивно ожидать, что переименование колхоза в акционерное общество создаст новый мотивационный механизм для работников и предприятия в целом. Этого не произошло и не могло произойти. Задача состояла в формальном юридическом отсоединении сельскохозяйственного предприятия от государственных систем финансирования, сбыта и снабжения в надежде на то, что под воздействием рыночного окружения оно начнет экономически приспособляться, меняя свою внутреннюю структуру и поведение во внешней среде в соответствии с новой ситуацией. Эти изменения рассчитаны на длительную перспективу и не могли проявиться уже сегодня, но определенные социально-экономические последствия первой стадии реорганизации сельскохозяйственных предприятий уже накоплены.

Прежде всего, возросшая хозяйственная самостоятельность бывших колхозов и совхозов сделала их чувствительными к рыночным сигналам. Так, уже в 1992 г. впервые за долгие десятилетия прекратилось сокращение посевов зерновых, так как эти культуры оказались высокорентабельными. Буквально за год был ликвидирован традиционный для советской экономики дефицит гречихи в ответ на высокий покупательский спрос. Непрерывно расширялись посевы подсолнечника, в течение ряда лет демонстрирующего высокую прибыльность (в основном за счет экспорта). Естественный спад платежеспособного спроса на животноводческую продукцию после отмены государственных потребительских дотаций вызвал резкий сброс поголовья в хозяйствах, в которых за десятилетия советской власти численность поголовья скота была одним из наиболее контролируемых показателей деятельности. Иными словами, структура производства стала формироваться в значительной мере под влиянием спроса (ср. с табл. 7.3).

Переименованные колхозы и совхозы не стали и не могли сразу стать принципиально иными производственными единицами. Однако под влиянием более либерального экономического окружения эти предприятия постепенно эволю-

ционируют в сторону рыночно ориентированных структур. Сегодня уже выявились три основных направления реальной трансформации бывших колхозов и совхозов.

Первое направление ведет, в конечном счете, к разделению хозяйства на более мелкие самостоятельные производственные подразделения — семейные фермерские хозяйства, партнерства, командитные товарищества, производственные кооперативы и т.д. Некоторые хозяйства делают это одномоментно. Как правило, в хозяйствах, в которых была проведена тщательная подготовительная работа, раздел проходит успешнее, но часто он происходит спонтанно, без предварительной подготовки. Во многих случаях подготовка к разделу идет постепенно, иногда даже неявно для самого коллектива.

Второе направление экономической трансформации крупных хозяйств типично для зон крупнотоварного экстенсивного зернового производства, для предприятий с высокими индустриальными технологиями, просто для хорошо оснащенных и высокоэффективных предприятий. Как правило, в этих хозяйствах сохранились грамотные энергичные кадры, потенциально способные и желающие интенсифицировать производство. В таких хозяйствах идет процесс концентрации собственности в руках небольшой группы собственников путем скупки, обмена, аренды паев, акций и т.п. В перспективе эти хозяйства, возможно, в несколько уменьшенном размере, станут крупными коммерческими фермами, контролируемые небольшой группой или даже одним эффективным собственником, арендующими землю у местных жителей и нанимающими значительное количество работников, в основном на сезонные работы. Одним из наиболее быстрых и юридически прозрачных путей такой трансформации является реорганизация хозяйства в товарищество на вере, когда контроль над бизнесом приобретают несколько полных товарищей. После первого “трансформационного шока” многие руководители хозяйств сегодня склонны к повторной перерегистрации своего хозяйства в товарищество на вере, или командитное товарищество¹.

Преобразование коллективного хозяйства, возникшего в ходе первичной реорганизации, в коммерческую ферму возможно и иным способом. Часто преуспевающий фермер через механизм земельных и имущественных паев постепенно или сразу скупает часть, обычно наиболее эффективную и жизнеспособную, или все соседское сельскохозяйственное предприятие. В этом случае семейное фермерское хозяйство превращается в крупное сельскохозяйственное предприятие,

¹ “Товариществом на вере (командитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников-вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности” (Гражданский кодекс Российской Федерации, ст. 82, п. 1). Таким образом, командитное товарищество — это коллективное предприятие, в котором контроль над бизнесом концентрируется в руках небольшой группы членов (см. § 2.3).

но уже не коллективного, а антрепренерского типа, т.е. основанное на аренде земли и найме значительного числа работников. При этом наемные работники могут формально рассматриваться как “члены” фермерского хозяйства, что не изменяет экономического содержания возникающих экономических отношений найма.

Еще один способ, ведущий к возникновению коммерческой фермы, — это покупка бывшего колхоза или совхоза несельскохозяйственной компанией. Сегодня этот процесс достаточно интенсивно развивается в южных, наиболее продуктивных регионах России. Такие корпорации, как “Газпром”, “Росэнерго”, крупные финансовые компании, железные дороги скупают сельскохозяйственные предприятия — банкроты по цене их кредиторской задолженности. В большинстве случаев покупка хозяйства не имеет целью создание подсобного хозяйства для обеспечения своих производств продовольствием, а рассматривается в качестве производственной инвестиции: покупатель не требует поставок продукции для себя, но за свой счет осуществляет необходимые (и зачастую значительные) капитальные вложения в приобретенные хозяйства. Эффект дают не только производственные инвестиции, но также и уход от коллективной формы организации управления. Земля при такой покупке чаще всего сохраняется в собственности бывших владельцев.

Отметим попутно, что так называемая **нижегородская модель** реорганизации сельскохозяйственных предприятий приводит как к первому, так и ко второму пути реальной трансформации хозяйства. Главное содержание этой модели заключается в явном, подготовленном и юридически оформленном перераспределении прав собственности и пользования между изначальными собственниками имущественных и земельных паев. В результате может произойти раздел бывшего колхоза-совхоза на более мелкие сельскохозяйственные и сервисные предприятия (хотя редко — фермерские хозяйства), но очень часто создается единое крупное предприятие с новым организационно-правовым устройством, по преимуществу — товарищество на вере. Это чаще всего случается в регионах, где предпринимательский потенциал в сельской местности низок, где трудно найти нескольких потенциальных собственников-менеджеров для сельского предприятия.

Третье, наименее желательное, но неизбежное в сложившейся ситуации направление трансформации бывших колхозов и совхозов типично для многих маргинальных областей Нечерноземной зоны России, столкнувшихся с серьезным экономическим кризисом. Большинство хозяйств Нечерноземья, скорее всего, номинально сохраняют форму коллективного предприятия (безотносительно к юридическому наименованию “колхоз” или “акционерное общество”), но фактически крестьяне разойдутся по своим подсобным хозяйствам. Коллективная часть фондов будет использоваться лишь для обслуживания этих личных подсобных хозяйств. Производство будет сокращено до уровня, необходимого для выживания

крестьянской семьи: 2–3 коровы, поросята, птица. При росте спроса на сельскохозяйственную продукцию в среднесрочной перспективе наиболее жизнеспособная часть этих ЛПХ станет базой быстрого становления фермерства в таких регионах.

В ходе аграрной реформы резко выросло значение личного подсобного хозяйства (табл. 7.12). Были сняты все ограничения на этот сектор, селяне получили достаточно большие земельные наделы для подсобного хозяйства. Отмена “первой заповеди колхозника” (обязательных, приоритетных перед всеми другими нуждами поставок сельскохозяйственной продукции государству) позволила хозяйствам все возрастающую часть сельхозпродукции распределять между работниками в виде или натуральной оплаты, или продажи им по льготным ценам. Это также создало благоприятную почву для роста ЛПХ. Кроме того, ослабление дисциплины в хозяйствах привело к росту воровства из коллективного производства, что тоже увеличивает потенциал подсобных хозяйств.

Таблица 7.12. Удельный вес личных подсобных хозяйств в производстве основных видов сельскохозяйственной продукции, %

Продукция	1991 г.	1992 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Вся продукция сельского хозяйства	28	33	38,3	43,0	46,0
Зерно	н.д.	0,5	0,7	0,9	0,0
Сахарная свекла	н.д.	0,2	0,7	0,0	1,0
Подсолнечник	н.д.	1,2	1,6	2,0	2,0
Картофель	72	78,0	88,1	89,9	90,0
Овощи	46	54,7	67,0	73,0	77,0
Мясо	31	35,3	42,9	47,8	51,0
Молоко	26	31,4	38,7	41,7	45,0
Яйца	н.д.	26,1	28,8	30,0	31,0

Источник: Агропромышленный комплекс Российской Федерации. М.: Госкомстат, 1994. С. 31–43; Социально-экономическое положение России в 1994 г.: Оперативная информация. М.: Москва, 1994. С. 30–32.

Таким образом, всплеск развития ЛПХ всецело был обязан структурным изменениям в коллективных хозяйствах, что еще раз свидетельствует о зависимости ЛПХ от этих последних. Владельцы ЛПХ не заинтересованы в независимости от крупного предприятия, в организации самостоятельного фермерского хозяйства, так как это влечет за собой отсоединение от источников многих ресурсов, социальных услуг, увеличивает неопределенность и риск. Поэтому было бы ошибочно трактовать бурно развивающиеся ЛПХ как базу для формирования в перспективе мощного фермерского сектора.

Массовая трансформация ЛПХ в фермерские хозяйства зависит от формы трансформации материнского сельскохозяйственного предприятия. Если предприятия будут реально преобразовываться в частные коммерческие фермы, то новые собственники будут стремиться к ограничению деятельности ЛПХ как источника мотивации воровства в основном производстве и фактора, отвлекающего работника от работы на крупной ферме.

Другое дело, когда сельскохозяйственное предприятие становится только формой поддержания семейных хозяйств сельского населения. В этом случае часть ЛПХ будет перерастать в фермерские хозяйства товарного типа. При этом рост экономической конъюнктуры в аграрном производстве будет способствовать тому, что все большая часть семейных хозяйств подсобного типа станет трансформироваться в независимые коммерческие фермы семейного типа.

Таким образом, постепенно формируется новая аграрная структура, базирующаяся в основном на частной собственности на землю и средства производства и относительно крупных коммерческих фермах.

Земельные отношения в сельском хозяйстве в результате институциональной реформы

В результате описанных выше преобразований в сельском хозяйстве России сложилась довольно сложная и противоречивая система земельных отношений. Основная часть сельскохозяйственных угодий находится в коллективной собственности сельских жителей (табл. 7.13). Эта форма частной собственности близка к семейной. В абсолютном большинстве случаев член коллектива собственников имеет безусловное право выделения своей земельной доли в натуре. В стране существует около 12 млн. владельцев земельных паев. По закону эти земельные паи являются отчуждаемыми — их можно продать, сдать в аренду, передать по наследству, вложить в уставный капитал корпоративного предприятия или паевой капитал кооператива, использовать в качестве залога для кредита. Нужно обратить внимание на то, что собственниками земли являются члены коллектива, изначально получившие земельные паи или приобретшие их у первоначальных собственников. Новые работники не становятся автоматически собственниками земли, так же как и увольнение из предприятия, вообще говоря, не влечет за собой прекращения прав собственности на землю.

В тех сельскохозяйственных предприятиях, где владельцы земельных паев внесли их в уставные капиталы своих предприятий, или если предприятие приобрело землю (как правило, это возможно только из районного фонда перераспределения земель) как юридическое лицо, возникает частная корпоративная собственность на землю. Собственником земель является не коллектив работников,

а предприятие. В этом случае работники и пенсионеры предприятия не имеют юридических прав на землю, принадлежащую предприятию. Возможны смешанные варианты, когда часть земель является коллективной собственностью коллектива, а часть принадлежит предприятию как юридическому лицу. Однако следует отметить, что корпоративная частная собственность на сельскохозяйственные земли пока не получила широкого распространения в России.

В сельской местности сложилась система частной земельной собственности. Частными собственниками земли являются владельцы личных подсобных хозяйств и фермеры. Для тех и других законодательно установлены верхние пределы размера участка, находящегося в собственности. Для ЛПХ эти пределы устанавливаются сельской администрацией и зависят от плотности застройки сельского поселения и плотности населения в данной местности. Для фермеров верхние пределы размера участка, который может принадлежать им на правах частной собственности (не путать с районной нормой бесплатного наделения землей), устанавливаются субъектом Федерации и обуславливаются скорее идеологическими и политическими соображениями, нежели экономическими. Как правило, они устанавливаются для того, чтобы не допустить излишней концентрации земельной собственности в руках одной семьи. Режимы регулирования оборота земель ЛПХ и фермерского хозяйства также различаются. В отличие от фермеров, владельцы ЛПХ могут распоряжаться своей собственностью без особых ограничений. В случае, если фермер в течение года не использует землю для сельскохозяйственных целей, она отходит в собственность государства. Это очень сильное экономическое ограничение, так как в условиях спада аграрного производства в стране возникает потребность в консервации определенной части земель.

Таблица 7.13. Структура использования сельскохозяйственных угодий России, %

<i>Землепользователи*</i>	<i>1991 г.**</i>	<i>1993 г.**</i>	<i>1996 г.**</i>
Государственные сельхозпредприятия	56,0	24,0	13,8
Негосударственные сельхозпредприятия***	40,2	63,9	73,3
Индивидуальные предприятия	1,7	8,6	11,4
В том числе:			
фермеры	...	2,9	4,7
ЛПХ	1,3	2,9	2,6
Земли районных фондов перераспределения	2,6	4,2	4,5

* В таблице не отражена структура земельной собственности.

** На 1 января.

*** Включая колхозы.

Источник: Данные Роскомзема.

Часть фермерских земель находится в пожизненном наследуемом владении фермеров, часть земель фермеры арендуют. Чаще всего фермеры арендуют земельные паи у пенсионеров сельскохозяйственных предприятий, а также земли районных фондов перераспределения, у других фермеров или сельскохозяйственных предприятий.

Кроме того, часть сельскохозяйственных земель страны находится в государственной — федеральной или муниципальной — собственности. В основном это земли предприятий, выведенных из-под процедуры реорганизации.

Значительная часть сельскохозяйственных земель была передана в частную собственность граждан для садоводства и огородничества, дачного строительства.

С 1989 г. в стране установлен земельный налог, который уплачивают все собственники земель. Фермеры на первые пять лет от момента основания своего хозяйства от этого налога освобождены. Помимо чисто фискальной функции, земельный налог играет еще и другую роль. Как уже обсуждалось, земельный рынок повсеместно является узким рынком. В России этот рынок еще только начал формироваться. В этих условиях особенно нужна система предварительной оценки стоимости участков. Для того чтобы избежать искусственной недооценки земли, была введена **нормативная цена земли**, которая задает нижний предел цен при сделках с землей и определяется как произведение земельного налога на определенный коэффициент (в течение реформенных лет данный коэффициент несколько раз пересматривался: его величина выросла от 50 до 200).

В результате всех проведенных преобразований в сельскохозяйственных предприятиях сложилась противоречивая, достаточно сложная переходная структура земельной собственности: собственниками земель являются коллективы бывших колхозов-совхозов, пользователями (часто бесплатными) выступают сельскохозяйственные предприятия. При этом юридически их взаимоотношения прописаны нечетко: собственники почти не получали гарантированной, закреплённой контрактом арендной платы, но и земельный налог за них платит землепользователь. Пользование землей без договора также оказывалось не совсем удобным для предприятий: собственник в любой момент может потребовать возврата своего участка (доли в совместной собственности), что означает отсутствие каких-либо гарантий стабильного производства для крупного предприятия.

Для ликвидации этого противоречия следующий этап реорганизации, начатый Указом Президента в марте 1996 г., предполагал закрепление юридических прав собственников и пользователей, свободный оборот земельных паев, приводящий к аккумулярованию земли в руках эффективных собственников. Всем пользователям сельскохозяйственных земель, т.е. коллективным хозяйствам как юридическим лицам, было предложено в течение года заключить с собственниками земельных паев и земель юридически оформленные контракты на право использования этих земель. Согласно существующему законодательству такие контракты могут заключаться в следующей форме:

- 1) аренда на фиксированный срок и на определенных условиях;
- 2) внесение в паевой капитал предприятия собственно земельного пая или продажа земельного пая предприятию как юридическому лицу;
- 3) внесение в паевой капитал права пользования земельным паем.

В случаях 1 и 3 собственник земельного пая остается его собственником и при нарушении условий контракта вправе его расторгнуть. В случае 2 собственник пая теряет право собственности, и земля отходит предприятию как юридическому лицу.

Необходимо отметить ключевую роль фермерства в этом процессе. Паи и земельные участки вряд ли в обозримом будущем будут в массовом порядке перетекать от крупного сельскохозяйственного предприятия к крупному предприятию. Но мелкий частный собственник создает вокруг крупных сельскохозяйственных предприятий своеобразный питательный раствор, через который земельный оборот может стать реальностью уже сегодня: преуспевающий фермер будет постепенно оттягивать (покупать или арендовать) земельные паи из крупных предприятий, разоряющийся фермер постарается продать хозяйство тому, кто в состоянии предложить более высокую цену, -- преуспевающему соседу-фермеру или эффективному крупному хозяйству. Таким образом, будет сформирован конкурентный рынок со свободным входом и выходом для производителей.

Экономические реформы 1990-х гг. сопровождались спадом объемов сельскохозяйственного производства и ростом относительных цен на материально-технические ресурсы для аграрного сектора. В этих условиях земля и трудовые ресурсы стали самым дешевым фактором производства и в силу этого стали замещать интенсивные факторы (технику, оборудование, удобрения, химические средства защиты растений, биодобавки для кормов и т.д.). Спрос на землю сельскохозяйственного назначения в большинстве регионов страны оказался очень ограниченным. Поэтому экономических предпосылок для формирования полноценного рынка (в отличие от квазирынка, описанного выше) в ближайшей перспективе не наблюдается. Однако с ростом аграрного производства рынок земли будет сформирован, как во всех развитых странах.

Основные понятия параграфа

- Пожизненное наследуемое владение
- Реорганизация колхозов и совхозов
- Районная норма бесплатного наделения землей
- Районный фонд перераспределения земель
- Условные земельные паи
- Фрагментация землепользования

- Условные имущественные паи
- Нижегородская модель
- Нормативная цена земли

Вопросы и задачи

1. В чем основная цель и содержание реорганизации колхозов и совхозов? Какие два основных процесса в ходе реорганизации знаменовали собой радикальное изменение производственных единиц в сельском хозяйстве?
2. Укажите, в чем отличие процедур определения земельных и имущественных паев.
3. Какая цель достигалась путем оборота паев внутри коллектива *собственников*?
4. Укажите, в каких из перечисленных ниже случаев крестьянин остается собственником своего земельного пая:
сдавая пай в аренду соседу;
сдавая пай в аренду своему предприятию;
продав пай другому члену коллектива;
обменяв земельный пай на имущественный;
выйдя из хозяйства со своим земельным паем;
внеся пай в уставный капитал акционерного общества.
5. Какие три способа реорганизации предприятий были заложены в законодательство о реорганизации колхозов и совхозов? Какими тремя путями сегодня реально трансформируются сельскохозяйственные предприятия? Какая форма сельскохозяйственных предприятий будет преобладать в России в ближайшей перспективе?
6. Укажите, в чем отличие личного подсобного хозяйства от фермерского хозяйства. При каких условиях первое трансформируется во второе?
7. Что обусловило возникновение квазирынка земельных паев в 1997 г.?
8. Иванов проработал в хозяйстве 30 лет, его средняя заработная плата за эти годы составила 10 тыс. руб. в год. Петров отработал в хозяйстве 10 лет, его средняя заработная плата составила 25 тыс. руб. Имущественный фонд хозяйства на момент реорганизации составил 198 млн. руб., сумма годо-рублей всех претендентов на имущественные паи в этом хозяйстве (сумма произведений стажа работы и средней годовой заработной платы всех претендентов) равна 90 млн. руб. Рассчитайте размер имущественных паев Иванова и Петрова. Будут ли отличаться размеры их земельных паев?

9. Используя материал этого параграфа и гл. 2, опишите возможные изменения в экономическом поведении основных сельскохозяйственных производителей в России в ближайшей перспективе.

Дополнительная литература

Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: Аграрная наука и аграрная политика России (XVIII–XX вв.). М.: Энциклопедия российских деревень, 1995.

Аграрные отношения: Теория, историческая практика, перспективы развития. М.: Наука, 1993.

Методические основы социально-экономического мониторинга аграрной реформы. М.: Аграрный институт, 1993.

Аграрная экономика и политика: История и современность. М.: Аграрный институт, 1996.

Узун В. Нижегородская модель реформирования сельскохозяйственных предприятий // Вопросы экономики. 1995. № 1. С. 57–65.

Серова Е. Предпосылки и сущность современной аграрной реформы в России // Вопросы экономики. 1995. № 1. С. 32–46.

Приватизация земли и реорганизация сельскохозяйственных предприятий в России. Вашингтон: МФК, 1995.

§ 7.3

Институциональная реформа в III сфере АПК

Если земельная реформа и трансформация колхозов и совхозов осуществлялись в русле определенной концепции, то другие преобразования в АПК проходили преимущественно спонтанно, ad hoc. Государство просто уходило из сферы распределения продукции, не осуществляя целенаправленных усилий по созданию адекватной рыночной инфраструктуры.

Преобразование системы государственных закупок и формирование рынков сельскохозяйственной продукции и продовольствия

Одним из центральных элементов государственного сельского хозяйства являлась **система государственных закупок**. В отличие от рыночных экономик, в которых государственные закупки играют подчиненную, второстепенную по отношению к рыночным механизмам роль, в советской экономике закупки сельскохозяйственной продукции были основным механизмом перераспределения аграрного продукта. Государство не занималось интервенциями на рынке сельскохозяйственной продукции с целью в том или ином направлении повлиять на него, а полностью замещало собой этот рынок. Планирующий центр определял объемы производства

и региональную специализацию, устанавливал цены на продукты, связывал в плановом порядке поставщиков и заготовителей. Государственные финансы в плановом порядке обслуживали этот оборот.

Либерализация цен и реорганизация сельскохозяйственных производителей сделала прежний механизм невозможным в принципе: независимость производителей естественным образом отменила обязательные поставки по фиксированным ценам. Если в рамках централизованной экономики хозяйства не могли не производить и не поставлять государству запланированную продукцию, потому что именно за это они получали материально-технические и финансовые ресурсы, а руководитель предприятия назначался сверху и нес личную ответственность за дела предприятия, то отмена фондируемого снабжения средствами производства и партийной дисциплины устранила рычаги принуждения к поставкам в государственные фонды по внерыночным ценам. Таким образом, с 1992 г. начался процесс трансформации системы государственных закупок в сельском хозяйстве. Сохраняются **федеральные и региональные продовольственные фонды**, в которые аккумулируется агропродовольственная продукция, но подходы к формированию этих фондов кардинально изменились.

Социальная инерция как руководящих органов, так и менеджеров хозяйств определенное время еще сохраняла взаимоотношения по поводу реализации сельхозпродукции в рамках старых образцов. Региональные власти по-прежнему продолжали фиксировать закупочные цены на отдельные виды сельскохозяйственной продукции, утверждать планы поставок, отправлять городских рабочих, служащих и учащихся на уборку урожая и т.д. Но уже с 1993 г. эта практика повсеместно начала исчезать.

Большинство бывших заготовителей приватизируется и демонополизируется. Указом Президента Российской Федерации в декабре 1993 г. была демонополизирована система Росхлебопродукта — главного государственного заготовителя зерна и масличных в стране: региональные филиалы системы (элеваторы, мукомольные комбинаты, комбикормовые заводы) приватизировались как независимые производственные единицы. Основные заготовители животноводческой продукции — мясные и молочные перерабатывающие предприятия также были включены в списки предприятий, которые подлежали приватизации в первую очередь. Была приватизирована система Потребсоюза, в советское время заготавливавшего значительную часть картофеля, овощей, шерсти и некоторых других продуктов. Фактически прекратила свое существование государственная система заготовителей.

По образцу некоторых постсоциалистических стран, в частности Польши, в России на базе бывшего Комитета по пищевой промышленности в 1995 г. была создана специальная Федеральная продовольственная корпорация. В регионах была развернута сеть региональных корпораций, симметричных федеральной. Вся эта структура задумывалась как орган, осуществляющий государственные

закупки, в том числе и интервенционные. Однако в конечном итоге Корпорация превратилась в промежуточного и явно избыточного посредника. В 1997 г. она была трансформирована в унитарное государственное предприятие — Федеральное агентство по регулированию продовольственного рынка.

Главное заключается в том, что система закупок претерпевает кардинальные изменения: государство перестает быть монополистом на рынке сельскохозяйственной продукции и продовольствия, появляются альтернативные посредники, формируется рынок. Со временем идет сокращение государственного присутствия на сельскохозяйственных и продовольственных рынках. Удельный вес государственных закупок неуклонно снижается.

Динамика сокращения удельного веса государственных закупок в различных секторах сельскохозяйственного производства различна. Быстрее всего их удельный вес падает на зерновом рынке, в то время как в животноводстве доля государственных закупок остается еще высокой (табл. 7.14).

Таблица 7.14. Удельный вес государственных закупок в общем объеме реализации основных видов сельскохозяйственной продукции в России

Продукция	Государственные закупки, %				
	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.
Зерно	56	56	29	35	33
Сахарная свекла	81	75	32	21	3
Подсолнечник	65	32	н.д.	19	3
Картофель	57	47	33	14	8
Овощи	70	67	54	47	31
Скот и птица (в живом весе)	90	88	79	60	51
Молоко и молочные продукты	95	96	93	80	71
Яйца	86	91	85	87	79

Источник: Краткосрочные экономические показатели, Российская Федерация, 1996. М.: Госкомстат, 1997. С. 55; Данные годовых отчетов сельскохозяйственных предприятий.

Однако следует помнить, что поставки животноводческой продукции в государственные фонды определяются по формальному признаку — поставкам предприятиям или организациям, установленным госзаказчиками по данному виду продукции. Такими предприятиями, как правило, являются местные приватизированные молоко- и мясоперерабатывающие заводы. Все поставки на эти заводы статистически фиксируются как госзакупки. Поэтому относительно высокие цифры государственных закупок животноводческой продукции по существу не

отражают реального участия государства в распределении продукта, поскольку ни цены, ни дальнейшее продвижение этой продукции, как правило, не регулируются. Поэтому государственные закупки животноводческой продукции — в значительной мере статистический, а не экономический феномен. Так, в Нижегородской области с 1996 г. отменены все госзаказчики по животноводческой продукции, что *de facto* означает отмену госзакупок. С этого момента в области не фиксируются государственные закупки этой продукции.

На фоне общего сокращения объемов закупок в государственные продовольственные фонды особенно резко упала доля закупок в федеральный продовольственный фонд, и прежде всего зерна (рис. 7.2).

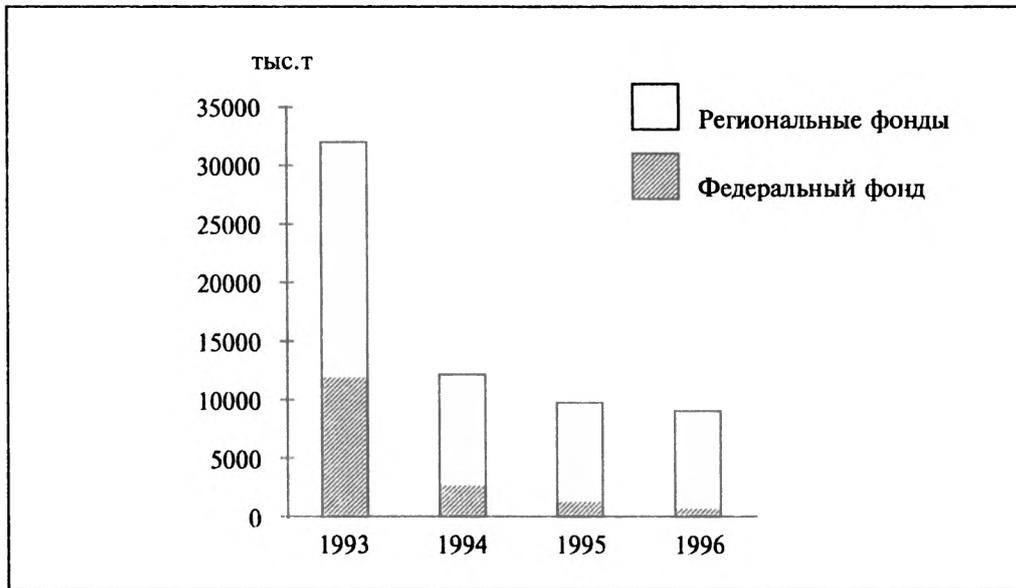


Рис.7.2. Динамика закупок зерна в государственные продовольственные фонды

В то же время объем закупок и в региональные фонды сократился — по сравнению с 1993 г. (первый год существования региональных фондов) почти в 2,5 раза, что свидетельствует об ослаблении влияния местной администрации на производителей в условиях ограниченности средств местных бюджетов.

Помимо приватизации сети заготовительных организаций и значительного сокращения объемов аккумуляции продукции в государственные фонды, изменилась и природа закупочных операций. В настоящее время подрядчик на поставку продукции в государственные фонды (особенно по зерну и сахару) получает доступ к **льготным бюджетным ссудам**, рассчитанным на весь объем операции

и в условиях высокой инфляции представляющим значительный источник прибыли. Начиная с 1997 г. данные ссуды распределяются на открытых конкурсах (до этого конкурсный порядок не был обязательным, что естественным образом вело к коррупции, всевозможного рода злоупотреблениям, нецелевому использованию бюджетных средств и т.д.).

С уходом государства с рынков сельскохозяйственной и продовольственной продукции постепенно стала формироваться рыночная инфраструктура.

Первыми опытами в этой сфере стали **продовольственные биржи**, которые достигли пика своего развития в 1991–1992 гг. Основными биржевыми товарами тогда были зерновые культуры и белый сахар. Как и следовало ожидать, на первой стадии своего развития это были чисто товарные биржи, так как для развития фьючерсной торговли не было необходимых предпосылок. Доля биржевой торговли в общем обороте каждого товара была крайне мала, но тем не менее в ряде регионов биржи уже определяли рыночные цены.

До осени 1992 г. биржевые цены на зерно постоянно превышали объявляемые государственные закупочные цены (в тот период государственные закупки оставались доминантой на рынке — см. табл. 7.14), и в сентябре под давлением аграрного лобби правительство повысило государственные цены, сделав их выше биржевых. Это сразу же повлекло за собой уход сделок с бирж “в тень”. Основными продавцами и покупателями на зерновых биржах в тот момент были элеваторы, предприятия хлебопродуктов зернопроизводящих и зернопотребляющих регионов соответственно, пока еще не приватизированные и не независимые от Росхлебопродукта. Сделки, осуществляемые за пределами бирж, открывали простор для денежных махинаций. Это стало одним из факторов упадка биржевой торговли.

Еще одной причиной деградации зерновых бирж явилось распространение практики ограничений на вывоз сельскохозяйственной продукции за пределы территории администрациями субъектов Российской Федерации. Так, подобная практика применялась в Ростовской области — крупном зернопроизводящем регионе, в котором функционировало несколько зерновых бирж.

В результате биржевая торговля была в значительной мере свернута. Сегодня предпринимаются попытки ее возрождения путем организации фьючерсной торговли зерном.

Другие попытки формирования организованных рынков сельскохозяйственной продукции связаны с созданием **оптовых рынков**. Уже в 1992 г. в Минсельхозпрод России было создано специальное подразделение по развитию оптовых сельскохозяйственных рынков, а в первый аграрный заем Мирового банка — ARIS — был включен компонент по оптовым рынкам. При техническом содействии ЕС и ряда западноевропейских стран разрабатываются проекты создания оптовых рынков в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону и других городах. Однако пока этот вид организованной торговли сельскохозяйственной продукцией не получил сколько-нибудь заметного развития.

Представляется, что оптовые рынки не станут значительным элементом сбытовой инфраструктуры аграрного сектора России. Наибольшее развитие они получили в странах с мелким сельскохозяйственным производством — в Испании, Франции, Японии и в форме аукционов в Нидерландах. Такая структура является удобным местом аккумуляции сельскохозяйственной продукции, поступающей на рынок, где покупателями выступают достаточно крупные, концентрированные перерабатывающие и оптовые предприятия или, наоборот, мелкие торговцы. Не случайно в современных развитых странах, характеризующихся неуклонной концентрацией ферм, роль оптовых рынков постепенно сокращается, основными каналами реализации фермерской продукции становятся прямые связи. В России после реорганизации сельскохозяйственных предприятий основными производителями сельскохозяйственной продукции остаются крупные хозяйства, для которых издержки реализации через прямые поставки и работу с крупными оптовиками ниже, чем при продаже на оптовом рынке.

Иная ситуация складывается на рынке картофеля и овощной продукции. В настоящее время основными производителями этих культур стали мелкие производители — хозяйства населения, которые дают 75–90% валового производства этих видов продукции. Масштабы торговли на городских (бывших колхозных) рынках их уже не удовлетворяют: если раньше на рынках продавались излишки, т.е. продукция, произведенная сверх потребностей семьи, то сегодня хозяйства населения стали основными поставщиками на рынок картофеля и овощей. Поэтому именно в продовольственных цепочках по картофелю и овощам стали стихийно возникать оптовые рынки.

Исходя из этого можно предположить, что в России получат распространение оптовые рынки по реализации плодоовощной продукции, причем они, скорее всего, будут возникать в регионах специализированного производства. По другим продуктам в силу отсутствия явно выраженной потребности оптовые рынки, по всей видимости, не будут формироваться.

Восстанавливается привычная для советской экономики система **продовольственных сезонных ярмарок**, на которых заключаются контракты на поставку продукции в текущем сельскохозяйственном сезоне. В начале периода реформ, в условиях высокой инфляции, заключение данных контрактов могло происходить без фиксации цены, что делало такой контракт скорее соглашением о намерении, чем реальным контрактом на поставку. Поэтому развитие ярмарочной торговли стало возможным только с началом финансовой стабилизации. Часто такие ярмарки называют оптовыми рынками (например, в Брянске, Владимире). В отличие от ярмарок советского периода, современные ярмарки имеют более рыночное содержание: стороны действительно ищут на них долгосрочных (как минимум на сезон) партнеров.

В торговле сельскохозяйственной продукцией появился совершенно новый элемент — **частный посредник**. Такой посредник может быть крупной компанией,

не всегда специализирующейся на закупках сельскохозяйственной продукции, а может представлять собой физическое лицо, действующее на свой страх и риск. На зерновом рынке и рынке подсолнечника сформировались уже достаточно мощные посреднические структуры. Большинство крупнейших финансовых групп (Инкомбанк, “Альфа-капитал”, “Менатеп” и др.) имеют подразделения, занимающиеся закупкой этих продуктов. Через товарный кредит и бартер (см. ниже) значительные объемы зерна аккумулируются нефтяными компаниями, которые таким образом играют роль посредников на зерновом рынке. Возникли и специализированные оптовики, например фирма “ОГО”.

На рынке животноводческой продукции посреднический сектор представлен менее крупными операторами. В молочном сегменте получили распространение фирмы, начавшие свой бизнес с экспорта казеина (побочного продукта производства животного масла), а затем распространившие свои операции на сухое молоко. В сфере реализации свежего молока посредники практически не работают. На рынке мяса частный мелкий посредник достаточно распространен, особенно его роль существенна при закупках скота у населения — для крупных хозяйств объемы закупки мелкими производителями слишком малы, чтобы представлять коммерческий интерес. Крупные молоко- и мясоперерабатывающие предприятия, которые после отмены обязательных государственных закупок сталкиваются с проблемой получения сырья, начали развивать собственную заготовительную сеть. В роли заготовителей часто выступают водители заводского автотранспорта, которые получают наличные под отчет и самостоятельно закупают скот в близлежащем регионе. При этом, если в советское время за каждым заводом жестко была закреплена сырьевая зона, то сегодня перерабатывающие предприятия конкурируют на рынке сырья.

Новая экономическая реальность обусловила развитие вертикальной интеграции в АПК. В условиях конкуренции на рынке сырья перерабатывающие предприятия, особенно в мясо-молочной, консервно-овощной и сахарной промышленности, стремятся к установлению более прочных и долгосрочных связей с сельскохозяйственными производителями. Пока такая интеграция развивается преимущественно в виде производственной контрактации, но уже возникают элементы и корпоративного интегрирования: вкладываются средства в развитие хозяйств-поставщиков, им предоставляются кредиты (в том числе и товарные), на паях строятся помещения для содержания скота и т.д. При этом не всегда подобные операции оформляются с точки зрения собственности: так, молокозавод, за свой счет оборудовавший фермы ряда своих основных поставщиков молока, не оформляет эту сделку ни как инвестиции в эти предприятия, ни как аренду, лизинг, ни каким-либо другим способом.

Крупные перерабатывающие и пищевые предприятия начинают скупать более мелкие, чтобы использовать их в качестве первичных коллекторов или переработ-

чиков сырья. Эти процессы вполне укладываются в общемировые тенденции и по мере роста внутреннего спроса на сельскохозяйственную продукцию будут развиваться более интенсивно.

Одним из последствий либерализации цен в агропродовольственном секторе стало падение доли сельского хозяйства в конечной розничной цене продуктов питания (в советской экономике эта доля была завышена). Для предотвращения связанного с этим относительного падения доходов сельскохозяйственные производители начали создавать собственные перерабатывающие предприятия — так называемую **малую переработку**¹: мелкие маслобойки, колбасные цеха, мельницы, пекарни и т.д. Эффективность этих предприятий (за исключением хлебопекарен) чаще всего оказывается невысокой, но к моменту осознания данного факта руководителями хозяйств эти перерабатывающие мощности уже были окуплены. Тем не менее определенная часть продукции все же перерабатывается сегодня на крупных сельскохозяйственных предприятиях, что определяет и особую продовольственную цепочку по молоку, мясу, подсолнечнику.

С вышеуказанной тенденцией связано и значительное по сравнению с прошлым распространение **давальческих операций**, при которых сельскохозяйственный производитель перерабатывает свою продукцию на перерабатывающем предприятии и расплачивается за переработку частью переработанной продукции. Эта схема особенно распространена в сфере производства сахара и муки.

Если вышеперечисленные особенности формирования рынка сельскохозяйственной продукции укладываются в общее представление о переходе к рыночно ориентированной экономике, то развитие бартерных сделок на этом рынке является прямым следствием дефицита платежных средств, с одной стороны, и уходом предприятий от налогообложения — с другой. Хозяйства расплачиваются за предоставленные услуги и поставленные товары своей продукцией. Пропорции такого обмена не всегда оказываются в пользу сельского хозяйства, т.е. денежная цена оказывается более выгодной, чем цена, выраженная в другом товаре или услуге.

В этой же связи значительные объемы произведенной сельскохозяйственной продукции сегодня распределяются внутри хозяйства в виде **натуральной заработной платы**, дивидендов, арендной платы и т.д.

Таким образом, на сельскохозяйственном рынке формируется новая инфраструктура, возникают новые институты и новые формы контрактов. Проведенное в 1995 г. исследование продовольственных цепочек в АПК в трех областях России (Орловской, Псковской и Ростовской) проиллюстрировано в табл. 7.15.

¹ На практике такая активность объяснялась борьбой с монополизмом перерабатывающих предприятий, которые в силу доминирующего положения на рынке занижают закупочные цены.

Таблица 7.15. Каналы реализации основных видов продукции ... сельскохозяйственными предприятиями, % от общего объема производства (в физическом выражении)

Каналы	Пшеница	Ячмень	Картофель	Молоко	КРС
Переработчики	39	5	0	75	63
Заготовительные организации	5	24	8	6	3
Розничная торговля	0	1	0	1	3
Городские рынки, торговля с машин	0	0	0	8	2
Посредники	3	13	12	0	2
Прямые поставки	4	3	6	0	2
Ярмарки, оптовые рынки, биржи	0	8	0	0	0
Бартер	16	5	2	0	4
Оплата в натуре работникам	4	2	1	1	1
Продажа населению	9	9	31	2	15
Продажа другим сельскохозяйственным производителям	3	8	0	0	1
Внутрихозяйственное использование	14	22	40	6	3
Другое	1	0	0	1	2

Источник: Материалы выборочного обследования в Орловской, Псковской и Ростовской областях (290 сельскохозяйственных производителей).

Приватизация перерабатывающей промышленности

Перерабатывающая промышленность в советской экономике всегда была узким местом продовольственной цепочки, и многочисленные попытки переориентировать часть средств, направляемых в АПК, из сельского хозяйства в III сферу оставались безрезультатными. Кроме того, в соответствии с концепцией плановой экономики о недопущении параллелизма в каждом районе строился только один молочный завод, один мясокомбинат охватывал несколько районов и т.д. В совокупности с радиальной системой коммуникаций (дорожная сеть вокруг райцентра) это создавало объективные предпосылки возникновения в процессе приватизации локальной монополии переработчиков.

Еще в годы перестройки предприятия перерабатывающей промышленности активно брались трудовыми коллективами в аренду с правом выкупа. Приватизация этих предприятий рассматривалась в рамках федеральной программы приватизации в качестве первоочередной задачи. Однако уже в конце 1992 г. было принято решение об особом порядке приватизации предприятий первичной переработки сельскохозяйственной продукции.

Ошибочная трактовка **локального монополизма** перерабатывающих предприятий как причины падения закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию (в то время как истинной причиной была неправильная субсидионная политика государства) привела к принятию целого ряда “антимонопольных” мер, негативно сказавшихся на системе переработки.

Прежде всего это касалось приватизационной схемы. При проведении приватизации перерабатывающих предприятий (первичной переработки, т.е. тех предприятий, которые непосредственно закупают сельскохозяйственное сырье) 51% акций по закрытой подписке в обязательном порядке распространялся между сельскохозяйственными производителями. Так как значительная часть этих предприятий уже была выкуплена в рамках дозволенной ранее аренды, то в результате сельскохозяйственные производители не везде получили контрольный пакет в уставных капиталах перерабатывающих предприятий. Этим была объяснена неэффективность применения особого порядка приватизации перерабатывающих предприятий. На самом же деле причина была в принципиально неверном подходе. Сельскохозяйственные предприятия, даже получив контроль над переработчиком, объективно не могли повлиять на ситуацию. Нередко они поставляли сырье не на те предприятия, совладельцами которых они являлись, а на другие. Тем не менее в 1994 г. для усиления борьбы с “монополизмом” перерабатывающих предприятий было принято решение о **вторичной эмиссии акций** на всех предприятиях первичной переработки и их реализации на льготных условиях сельскохозяйственным производителям с целью концентрации в руках поставщиков сырья контрольного пакета акций. В целом по стране вторичная эмиссия потерпела фиаско — ее либо не проводили совсем, либо сельскохозяйственные производители отказывались приобретать эти акции даже на весьма льготных условиях.

Помимо приватизационных ограничений, с локальной псевдомонополией перерабатывающих предприятий боролись и иными методами. В большинстве регионов фиксировали цены на продукцию перерабатывающих предприятий или норму рентабельности. До 1995 г. они декларировали себестоимость своей продукции местным органам власти и обосновывали каждое повышение цен на нее. Предпринимались попытки ограничить заработную плату руководителей этих предприятий.

В результате перерабатывающая промышленность, которая должна была бы стать локомотивом всей агропродовольственной сферы, оказалась в еще большем упадке, чем само сельское хозяйство. Невозможность накопления достаточных

финансовых ресурсов в силу перечисленных ограничений вела к отсутствию производственных инвестиций, получаемые прибыли тривиально “проедались”, т.е. пускались на заработную плату, причем рост фондов оплаты труда на этих предприятиях также рассматривался как следствие монополизма.

Сильная пищевая и перерабатывающая промышленность за счет маркетинга и ассортиментного приспособления может даже без роста реальных доходов населения расширить сбыт продовольствия на внутреннем рынке и ограничить проникновение импортного продовольствия на отечественный рынок. Рост спроса требует расширения поставок качественного сырья. Это в свою очередь влечет за собой расширение возможностей сбыта для сельскохозяйственных производителей. Более того, перерабатывающие предприятия начинают в той или иной мере инвестировать в сырьевую зону, ведут селекцию поставщиков.

Передача контроля над переработкой в руки слабых в финансовом отношении сельскохозяйственных производителей не способна привести к подъему этой промышленности. Вместе с тем пищевая промышленность представляет интерес и для отечественных, и для иностранных инвесторов. Так, в рейтинге инвестиций в российскую экономику пищевая промышленность, хотя и со значительным отрывом, следует непосредственно за газовой и нефтяной индустрией. Но политика, проводимая по отношению к этому сектору, тормозит потенциальный приток капитальных вложений.

Как и в других сферах, Россия в этом своем заблуждении оказалась не уникальной. Через подобную политику прошли многие постсоциалистические страны Европы (Словения, Латвия, Литва, Эстония). Заметное исключение составила Венгрия, которая осуществляла массированные продажи предприятий переработки и пищевой промышленности западным инвесторам. В результате в Венгрии, в стране, потерявшей основного покупателя своей сельскохозяйственной продукции — Советский Союз, удалось за короткий срок восстановить продовольственный экспорт. В 1994 г. доля иностранного капитала в пищевой промышленности Венгрии составляла 38,2%, в маслоэкстракционной промышленности — 100%, в кондитерской, в табачной и пивоваренной — 70–96%. В результате уже в 1994 г. удалось приостановить спад аграрного производства, а в 1995 г. валовая продукция сельского хозяйства выросла на 1%, пищевой промышленности — на 3,5%. Экспорт продовольствия за 1994 г. вырос на 17%, а за 1995 г. — на 25% и превысил уровень пикового 1992 г. Рост цен на сельскохозяйственную продукцию в эти годы опережал рост цен на средства производства, т.е. улучшались условия обмена в аграрном секторе¹.

В России прямые иностранные инвестиции вообще не получили большого распространения. Тем не менее пищевая отрасль, розничная торговля продовольст-

¹ Agricultural Policies, Markets and Trade in Transition Economies: Monitoring and Evaluation. 1996.

вием и общепит все годы реформ представляли собой весьма привлекательный объект для инвестирования зарубежного капитала. В 1997 г. этот процесс получил новый импульс. В табл. 7.16 показана динамика и структура прямых иностранных инвестиций в АПК России. Иностранные инвестиции направляются в основном не в первичную переработку сельскохозяйственного сырья, т.е. не в те предприятия, которые непосредственно связаны с сельскохозяйственным производством, а в такие отрасли, как кондитерская промышленность, производство безалкогольных напитков и т.д. Сельское хозяйство непосредственно не является крупным реципиентом иностранных инвестиций.

Таблица 7.16. Иностранные инвестиции в АПК России

	1995 г.	1996 г.	1997 г.*	1995 г.	1996 г.	1997 г.*
	млн. долл.			%		
Агропродовольственный комплекс	1269,08	1540,1	1876	100	100	100
Сельское хозяйство	21,2	19	24,7	1,7	1,2	1,3
Заготовители	0,28	51,6	0,6	0,0	3,4	0,0
Пищевая промышленность	498,9	975,5	1340,1	39,3	63,3	71,4
Розничная торговля и общепит	748,7	494	510,6	59,0	32,1	27,2

* За три квартала.

Источник: Данные Госкомстата России.

В пищевой промышленности получили распространение так называемые инвестиции green field, т.е. инвестиции в строительство новых предприятий. Иначе говоря, зарубежные инвесторы не только приобретают акции отечественных предприятий, но и строят новые предприятия. Так, Cadbury открывает кондитерскую фабрику в Новгороде (инвестировав 140 млн. долл.), Nestle взяла под контроль две кондитерские фабрики в Самаре, Mars в мае 1996 г. запустил завод по производству шоколадных батончиков в подмосковном Ступино, Jacob Suchard приобрел кондитерскую фабрику в Санкт-Петербурге. Компания Coca-Cola, построившая в России уже пять заводов по производству прохладительных напитков, инвестировала в производство более 0,5 млрд. долл., а ее конкурент — компания Pepsi открыла в Самаре крупнейший в России завод по розливу прохладительных напитков. Предусматривается строительство еще шести заводов в Сибири, на Урале и Дальнем Востоке.

Таким образом, пищевая и перерабатывающая промышленность в России в значительной мере приватизирована (табл. 7.17), но продолжающаяся антимонопольная политика по отношению к этому сектору не только ведет к упадку самой переработки, но и тормозит развитие собственно сельского хозяйства.

Таблица 7.17. Приватизация пищевой и перерабатывающей промышленности, %

	<i>Доля приватизированных предприятий в их общем количестве</i>	<i>Доля предприятий с государственной собственностью в общем количестве приватизированных</i>	<i>Доля приватизированных предприятий, в которых контрольный пакет принадлежит сельхозпроизводителям</i>
Перерабатывающая промышленность, всего	92	18	14
В том числе:			
мясная	92	16	9
молочная	92	18	16
мукомольная	90	35	14
льнопереработка	83	32	11

Источник: Данные обследования Минсельхозпрода России в 72 регионах Российской Федерации.

Основные понятия параграфа

- Система государственных закупок
- Федеральные и региональные продовольственные фонды
- Льготные бюджетные ссуды на закупку в государственные фонды
- Продовольственные биржи
- Оптовые рынки
- Продовольственные сезонные ярмарки
- Частный посредник
- Малая переработка
- Давальческие операции
- Натуральная заработная плата
- Локальный монополизм
- Вторичная эмиссия акций

Вопросы и задачи

1. Чем государственные закупки в условиях рыночной экономики отличаются от государственных закупок в централизованно планируемой экономике? В какой из этих двух типов экономических систем государственные закупки служат для целей интервенции на рынках сельскохозяйственной продукции?
2. Какие изменения произошли за годы реформы в России в системе государственных закупок сельскохозяйственной и продовольственной продукции?
3. Назовите основные каналы сбыта сельскохозяйственной продукции, возникшие в ходе реформ. Становление каких из них можно расценивать как позитивное явление?
4. В чем специфика приватизации перерабатывающей промышленности по сравнению с общей схемой приватизации в промышленности? Каковы последствия такого подхода?

Дополнительная литература

Серова Е., Мелюхина О. К проблеме монополизма в сфере переработки сельскохозяйственной продукции // Вопросы экономики. 1995. № 1. С. 67–76.

Серова Е. Экономическое содержание аграрной реформы в России: 1992–1995 гг. // Крестьяноведение: Теория. История. Современность: Ежегодник. М.: Аспект-пресс, 1996. С. 258–284.

Серова Е. Особенности государственной поддержки аграрного сектора в России // Вопросы экономики. 1996. № 7. С. 88–100.

Серова Е., Мелюхина О. Оценка уровня государственной поддержки сельского хозяйства: Применимость стандартных методов в переходной экономике // Вопросы экономики. 1996. № 7. С. 101–111.

•

§ 7.4

Формирование кредитной системы сельского хозяйства

Если на первой стадии аграрной реформы акценты делались на земельных преобразованиях, трансформации основной производственной единицы в сельском хозяйстве, приватизации в агробизнесе, то сегодня на первый план выходят финансовые проблемы сектора, и прежде всего проблемы взаимоотношения государства с сельским хозяйством и проблемы сельскохозяйственного кредита.

Проблемы сельскохозяйственного кредита, унаследованные от советского сельского хозяйства

Советское сельское хозяйство, будучи составной частью централизованно планируемой экономики, не знало нормального рыночного кредита. Колхозы и совхозы получали в региональных отделениях государственного **Агропромбанка** краткосрочные и долгосрочные займы, а совхозы — также и капиталовложения за счет государственного бюджета. Такие займы не носили коммерческого характера, т.е. банк не преследовал цель заработать на разнице процентов по вкладам и ссудным операциям. Ссуды предоставлялись под чисто номинальный процент: от 1 до 5% по краткосрочным кредитам и от 0,75 до 2% по долгосрочным. В рамках плановой системы

невозможно оценить, высоки или низки названные ставки, так как финансовые ресурсы, как и все остальные производственные ресурсы, распределялись в централизованном порядке, и реальный спрос на деньги не поддавался определению. Но даже если допустить в советской экономике возможность свободного денежного рынка, при фондируемом снабжении реальная цена кредита установится не могла. Иначе говоря, кредитные ставки, как и большинство других экономических параметров, в плановой системе носили квазирыночный, условный характер.

Источником долгосрочных займов для сельского хозяйства был национальный бюджет, сезонные займы предоставлялись за счет средств, которые сельскохозяйственные производители держали на своих расчетных счетах в Агропромбанке. Так называемым планоубыточным хозяйствам, т.е. хозяйствам, убыточным в рамках установленного для них государством плана и нормативов, предоставлялись специальные ссуды на срок до двух лет на пополнение оборотного капитала.

В полном соответствии с экономической парадигмой того времени периодически проводились **списания и пролонгирования долгов** сельскохозяйственных предприятий, т.е. долги либо аннулировались, либо для их возврата предоставлялась рассрочка на несколько лет. Наиболее заметные кампании по реструктуризации долгов сельского хозяйства были проведены в 1965, в 1978 и в 1982 гг. Списание происходило путем перечисления Агропромбанку бюджетных средств в размере “плохих” долгов аграрного сектора. В 1990 г. списанную колхозам и совхозам задолженность впервые отнесли на государственный долг.

Такая система неизбежно порождала **финансовую безответственность и иждивенчество** сельскохозяйственных производителей, формировала особый стереотип поведения администрации хозяйств. Дешевизна и некоммерческий характер кредита, бюрократический способ его распределения превращали кредитную систему скорее в механизм расчетно-кассового обслуживания плана, чем в реальный инструмент регулирования аграрного сектора, повышения эффективности использования ресурсов, в том числе и инвестиций. Квалификация, профессиональные навыки банковских работников широко разветвленной сети Агропромбанка также определялись задачами этой системы. В этих условиях с началом рыночных реформ в стране сельское хозяйство неизбежно столкнулось с отсутствием адекватной кредитной системы и с абсолютной неготовностью участников советского кредитного процесса к адаптации к коммерческим финансовым отношениям.

Современная российская система сельскохозяйственного кредита

Российский сельскохозяйственный производитель независимо от его организационно-хозяйственной формы, специализации и местоположения с началом радикальных экономических реформ столкнулся с острой проблемой

отсутствия адекватного кредита, прежде всего сезонного. К этому моменту уже существовала более или менее развитая система коммерческих банков, но в силу своей специфической природы аграрный сектор не мог воспользоваться ее услугами в широком масштабе. Федеральное правительство начало решать эту проблему, как и все проблемы аграрного сектора за исключением институциональной реформы, в режиме *ad hoc*, так как надвигалась посевная кампания, а сельское хозяйство совершенно не имело средств на ее проведение. Лежащим на поверхности и наиболее простым (но отнюдь не оптимальным) решением было введение субсидируемого централизованного кредита. Именно это решение и определило направление развития системы сельскохозяйственного кредита на все последующие годы.

Рассмотрим, что представляет собой эта система сегодня.

Сезонный кредит

Прежде всего остановимся на наиболее весомой составляющей системы сельскохозяйственного кредитования — **сезонном кредите**. Краткосрочное, под текущее производство кредитование сельского хозяйства сегодня в разной пропорции обеспечивают государство, кооперативные и коммерческие структуры. Безусловно, преобладает государственный кредит.

Как уже отмечалось, в начале реформы государство стало предоставлять сельскохозяйственным производителям так называемый **льготный централизованный кредит**. В 1992 г. сельскохозяйственным предприятиям, т.е. бывшим и все еще функционирующим в тот момент колхозам и совхозам, предоставлялся кредит за счет федеральных источников под 28% годовых, фермерам — под 8%. Эта ставка включала разрешенную для коммерческих банков, проводивших эти кредиты на местах, 3-процентную маржу, т.е. 25% или соответственно 5% получало государство, а 3% — банк-кредитор. В 1993 г. размер ссудного процента для всех сельскохозяйственных производителей стал равным и составил 28%.

Хотя такой кредит и размещался через уполномоченные банки (в основном через Агропромбанк, его региональные отделения или бывшие региональные отделения, ставшие самостоятельными учреждениями), но реальное его распределение по заемщикам на местах осуществляли управления сельского хозяйства. Не стоит доказывать неэффективность бюрократического способа распределения финансовых ресурсов — ее подтверждает весь опыт советской системы. Но практически все субъекты Российской Федерации сразу же связали централизованные кредиты с закупками продукции в федеральные и региональные фонды. За полученный кредит сельскохозяйственный производитель обязывался продать (по ценам, установленным государством) свою продукцию в эти фонды. А это значит, что единственный на тот момент источник кредита для сельскохозяйствен-

ных производителей сразу же стал рычагом сдерживания коммерциализации производства, его структурной перестройки и роста альтернативных каналов сбыта, т.е. тормозом на пути перехода к рыночным экономическим отношениям.

Централизованный кредит был построен таким образом, что уполномоченные банки получали свою маржу ежемесячно, а основной долг и проценты по нему уплачивались по окончании сельскохозяйственного года. В этих условиях банк, как и ранее, осуществлял по сути чисто кассовую операцию и не был заинтересован в возврате долгов. Выборочное обследование отделений Агропромбанка в нескольких регионах Европейской части страны показало также, что 3% маржи было недостаточно для покрытия банковских расходов по этим операциям. Таким образом, заинтересованность банков в участии в распределении кредита держалась на двух основаниях. Во-первых, это были преимущественно банки, ориентированные на сельскохозяйственных заемщиков и в большинстве случаев ограниченные в выборе клиентуры, а это значит, что получаемые ими централизованные кредиты являлись для них основным источником кредитных ресурсов. Во-вторых, получая государственные финансовые ресурсы для кредитования села, банки имели возможность краткосрочно использовать их на более прибыльных денежных рынках в своих коммерческих интересах, что первоначально плохо поддавалось контролю.

Централизованные кредиты выдавались под определенные цели, банкам вменялось в обязанность следить за целевым использованием средств. Очевидно, что в описанных выше обстоятельствах это условие не выполнялось. Более того, с быстротой, свидетельствующей о недооцененном адаптивном потенциале отечественных сельскохозяйственных предпринимателей, аграрии научились перепродавать государственные льготные кредиты в другие сектора экономики. Учетная ставка Центрального банка в этот период колебалась от 180 до 230%, и перепродажа полученного под 28% от государства кредита под коммерческий процент являлась высокодоходной операцией, особенно по сравнению с собственно сельскохозяйственным производством.

По-видимому, не следует останавливаться на проблемах коррупции и криминальной ситуации в кредитной сфере АПК, вызванной именно формой централизованного субсидируемого кредита. Отметим лишь, что двухлетний опыт со всей очевидностью показал неэффективность льготных кредитов для аграрного сектора прежде всего.

В конце 1993 г. все виды льготного кредита были отменены. Но при этом нужно понимать, что вышеописанный кредит был льготным не только по процентам, но и по срокам погашения. Он выдавался почти на год, в то время как средние сроки краткосрочных займов по стране составляли около двух месяцев. Отменено же было только субсидирование процентной ставки. Иначе говоря, централизованный кредит сохранялся и в 1994 г., но он уже выдавался под процент, равный текущей учетной ставке Центрального банка.

В 1994 г. претерпела некоторые изменения и схема кредитования. Хотя основные функции распределения выделенных средств по-прежнему осуществляли чиновники, но уполномоченным банкам было предоставлено право отказывать в кредите неплатежеспособным, по их мнению, хозяйствам. Кроме того, банки начали предоставлять сезонный кредит под **залог** (главным образом скот и сельскохозяйственную технику). Нетрудно убедиться, что за некоторыми исключениями основные пороки централизованного кредита сохранились и при новом порядке.

1994 г. был наиболее тяжелым в финансовом отношении для сельского хозяйства России. Уже летом стало очевидно, что сельскохозяйственные производители не смогут рассчитаться за полученные ссуды. Существовало несколько путей выхода из кризиса.

Следует отметить, что к этому моменту реорганизация колхозов и совхозов была практически завершена. Несмотря на распространенное мнение о ее формальном характере, предприятия получили хозяйственную самостоятельность и постепенно начали осознавать ответственность за принимаемые хозяйственные решения. “Плохие” долги аграрного сектора можно было использовать для закрепления результатов институциональной реформы, для дальнейшего укоренения в хозяйственном поведении руководителей хозяйств норм финансовой дисциплины и ответственности. Для этого достаточно было обусловить реструктуризацию или даже списание долга каждого конкретного хозяйства, во-первых, объявлением его банкротом (мера скорее психологического характера), во-вторых, вполне конкретными обязательствами по его более глубокой реорганизации, ликвидации или назначением государственного управляющего. Списание и пролонгирование задолженности, безусловно, вообще было нежелательным шагом, но раз уж его нельзя было избежать, следовало использовать его с максимальной пользой для аграрного сектора, т.е. для роста его эффективности.

В действительности же произошел возврат к практике огульного массового списания долгов. В конце 1994 г. и в начале 1995 г. были приняты решения, в общей сложности пролонгировавшие задолженность сельскохозяйственных производителей по централизованным долгам 1992–1994 гг. на сумму, превышающую 20 трлн. руб. (основной долг и проценты по нему). Для сравнения: весь федеральный аграрный бюджет в 1995 г. составил 12 трлн. руб. Эти 20 трлн. руб. были отнесены на государственный долг. Долги были рассрочены до 2005 г. с ежегодным погашением 10%. Так как задолженность “повисла” на балансах банков, им были выданы векселя.

Частичное пролонгирование задолженности имело место и ранее. Но это были незначительные отсрочки, на 1–2 месяца. Реструктуризация долгов в первой половине 1995 г. знаменовала собой возврат к порочной практике советского периода, причем в ее худшем варианте. Если в прошлом такие списания всегда были ожидаемыми и заранее принимались в расчет, то в наши дни они больше

всего ударили по наиболее крепким хозяйствам, которые готовы были погасить взятые кредиты. С самого начала было ясно, что реструктуризация долга и отсрочка его погашения на 10 лет являются эвфемизмом для его фактического списания.

Помимо федерального кредитования, в субъектах Федерации осуществлялись собственные программы субсидирования кредитов за счет местных бюджетов или за счет средств фонда поддержки важнейших отраслей экономики. Так, например, в Ростове в 1994 г. за счет областных источников казачьим обществам (преимущественно занимающимся сельскохозяйственным производством) выдавался льготный кредит под 28%. В 1994 г. из средств областного бюджета Ростовскому крестьянскому банку и фермерской страховой компании на возвратной основе (беспроцентно) были выданы 3 млрд. руб. В 1995 г. фермерским хозяйствам из областного бюджета было предоставлено 3 млрд. руб. для льготных кредитов (на срок до двух лет под 1/3 учетной ставки Центрального банка). В Орле летом 1994 г. для уборочных работ фермерских хозяйств и создания ими сбытовых кооперативов из областного бюджета выделялись средства для льготного кредитования, а также было принято решение о выделении льготного кредита заготовительным организациям и Облпотребсоюзу (под 20%) также за счет местных источников.

В первые годы реформ в силу инерции мышления руководителей в области кредитной политики предпринимались попытки администрирования. При этом процентная ставка для села не субсидировалась из бюджета, но банкам, которые к тому времени уже стали коммерческими, навязывались определенные решения. Так, в 1992 г. Орловскому отделению банка России областной администрацией было дано поручение изыскать возможность для предоставления льготного кредита в размере 410 млн. руб. птицеводческим хозяйствам для закупки зернофуража. В 1993 г. коммерческим банкам было рекомендовано выдавать предприятиям торговли льготные кредиты за свой счет, а также ограничить выдачу кредитов организациям, осуществляющим завоз из других регионов продовольствия и сельскохозяйственного сырья, “в достаточной мере производимых на территории области”. В Пскове в 1993 г. коммерческим банкам “рекомендовалось” кредитовать хозяйства, “близкие к банкротству”, под залог их продукции и под гарантии областной администрации. Однако анализ законодательства ряда субъектов Российской Федерации показывает, что такая практика постепенно отходит в прошлое.

Другой формой централизованного сезонного кредита для аграрного сектора стал так называемый **товарный кредит**. Весной 1995 г. бюджетная ситуация в стране не позволяла выделить сельскохозяйственным производителям государственные кредиты для посевных работ, а собственных средств после кризисного 1994 г. у села не было. От безысходности была разработана схема товарного кредитования сельского хозяйства. Нефтяным компаниям было предложено поставить сельскохозяйственным производителям горюче-смазочные материалы в порядке погашения их задолженности перед федеральным бюджетом. Сельское

хозяйство получало, таким образом, основной лимитирующий ресурс для посева и обязывалось погасить долг перед бюджетом в конце сезона. Таким образом, получался своеобразный беспроцентный кредит аграрному сектору за счет доходной части федерального бюджета (т.е. за счет отсрочки поступлений платежей в доходную часть бюджета).

Как и в случае с централизованными кредитами предыдущих сезонов, региональное чиновничество тут же связало получение этого нового кредита хозяйствами с поставками в государственные фонды. По сложившимся стереотипам управления поставки горюче-смазочных материалов (ГСМ) были разверстаны по областям и районам, а затем по хозяйствам под договоры контрактации продукции. Нефтяные компании были закреплены за конкретными регионами. Все это не могло не привести к отрицательным, прежде всего для самого сельского хозяйства, последствиям. Поставки продукции в государственные фонды осуществлялись по фиксированным (как бы они ни назывались — согласованным, минимальным, гарантированным, предельным и т.п.) ценам. Значит, одна сторона обменной пропорции “продукция/ГСМ” была установлена не самим фактическим заемщиком. Но закрепление нефтяных компаний за регионами сделало их монополистами и позволило вздуть цены на горючее (на 20–30% выше средних рыночных). Иначе говоря, другая сторона обменной пропорции оказалась существенно завышенной.

Таким образом, получая ГСМ по государственному товарному кредиту, сельскохозяйственный производитель фактически платил определенный процент, выразившийся в разнице между зафиксированными в контрактах на этот кредит относительными ценами “сельхозпродукция/ГСМ” и реальными рыночными соотношениями на те же продукты. Долги по товарному кредиту, так же как и по централизованным кредитам 1992–1994 гг., не погашались в срок, и задолженность также была реструктурирована.

Товарный кредит в том виде, в котором он существовал, представлял собой неявную, т.е. не отраженную в расходной части бюджета, форму субсидирования аграрного сектора. За 1995–1996 гг. общий объем расходов на АПК, предусмотренных в бюджете, был почти равен объему субсидий из доходной части, т.е. товарному кредиту. В таких скрытых формах субсидирования таится опасность неконтролируемого роста расходов.

В 1997 г. схема государственного сезонного кредитования сельского хозяйства снова была изменена — государственный товарный кредит как основная форма кредитования был отменен.

В конце 1996 г. Агропромбанк фактически оказался банкротом. Доля государства в уставном капитале этого акционерного банка на момент банкротства составляла всего 1,5%. Банку позволили осуществить дополнительную эмиссию акций в объеме 51% его капитала, и этот контрольный пакет был продан на

открытом конкурсе, победителем которого стал один из крупнейших коммерческих банков России — Столичный банк сбережений (СБС). Образовавшийся холдинг получил название “СБС-Агро”.

В то же время было принято решение о создании **Фонда льготного кредитования АПК**. Средства этого Фонда должны были предоставляться предприятиям АПК под 1/4 текущей ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, а банки-кредиторы имели право взимать дополнительно 4% маржи.

Источниками средств этого Фонда стали бюджетные средства, а также возврат долгов по товарному кредиту 1995–1996 гг. (свыше 9 трлн. руб.). Так как сельскохозяйственные производители не были способны вернуть эти долги в начале года, а льготный кредит в первую очередь требуется на проведение посевных работ, то была разработана особая схема льготного кредитования. Согласно этой схеме субъекты Российской Федерации, желающие получить льготный кредит для АПК, могли оформить задолженность расположенных на их территории сельскохозяйственных производителей в виде сельскохозяйственных векселей, котирующихся на фондовых рынках. Поступления от продажи этих векселей направлялись в Фонд льготного кредитования.

Основным распределителем кредитов из Фонда льготного кредитования был назначен “СБС-Агро”, а также в незначительной части — Альфа-банк, еще один крупнейший банк России.

Учитывая, что процентная ставка была льготной, а лимиты кредитования распределялись по регионам Минсельхозпродом России, такую схему сезонного кредитования нельзя считать в полной мере рыночной. Тем не менее она позволяла банку определять платежеспособность и надежность заемщика и принимать решение о предоставлении займа без вмешательства чиновника. Установленные территориальные лимиты не были жесткими, а в ряде регионов они даже не были использованы полностью, так как банк не мог найти достаточного количества кредитоспособных заемщиков. С другой стороны, в ряде регионов кредиты выдавались сверх установленных лимитов. “СБС-Агро” и Альфа-банк — достаточно мощные коммерческие банки — не были подвержены воздействию чиновников в такой степени, как Агропромбанк до его присоединения к СБС. В результате возвратность долгов в АПК резко выросла — практически до 100%.

Для функционирования Фонда льготного кредитования АПК в 1998 г. был проведен конкурс между банками на право участвовать в программе. По итогам конкурса было отобрано 12 банков, включая “СБС-Агро” и Альфа-банк.

Отметим, что описанная схема льготного кредитования российского АПК отличается от подобных схем в странах Центральной и Восточной Европы. Там также в ряде стран были созданы подобные фонды, но кредит предоставляется не из государственных средств, а коммерческими банками за счет собственных кредитных ресурсов. В этих условиях кредит полностью банковский. Государствен-

ная программа, с одной стороны, облегчает кредитное бремя для сельского хозяйства, с другой стороны, увеличивает клиентуру для банков (более дешевый кредит привлекает сельскохозяйственных производителей). Банки при этом не имеют дополнительного интереса в участии в программе в виде поступающих им государственных средств. Такая схема также имеет свои недостатки, как любой льготный кредит, но она более эффективна, чем вышеописанная российская схема.

Кооперативный кредит в рыночных экономиках является одной из основных форм сельскохозяйственного кредита. К сожалению, приходится констатировать, что в России пока, как выражались теоретики российской кооперации начала века, больше кооперативной теории, чем кооперативной практики. Существует множество разнообразных проектов по созданию сельскохозяйственной кредитной кооперации в разных регионах, в разнообразных формах, однако кооперация пока не стала массовым явлением и хозяйственной потребностью самих производителей. Сегодня можно говорить только о частичном использовании отдельных кооперативных принципов для решения отдельных кредитных задач в аграрной экономике.

Одним из первых таких начинаний был опыт АККОР (Ассоциации крестьянских хозяйств и кооперативов России) по предоставлению **коллективной гарантии по банковским кредитам**. В 1991–1992 гг. АККОР получила от правительства бюджетные средства на поддержание фермерских хозяйств. Часть этих средств была положена на депозиты и использовалась в качестве гарантии для финансовых институтов, кредитующих частных фермеров. В дальнейшем это направление деятельности АККОР вполне могло стать прообразом системы фермерской кредитной кооперации, причем сразу с широко разветвленной региональной сетью.

К сожалению, АККОР пошла иным путем. С 1991 г. она начала создавать собственную региональную сеть квазикооперативных банков для обслуживания фермерства. Невыгодность сельскохозяйственного кредита в сложившихся условиях не могла быть преодолена кооперативными принципами организуемых банков. Очень скоро эти банки либо покинули сферу сельскохозяйственного кредита, либо оказались финансово несостоятельными и лишались банковских лицензий.

На наш взгляд, попытки создать новую, построенную на кооперативных началах систему сельскохозяйственного кредита в России в сложившихся обстоятельствах вряд ли могут быть успешны. Тем не менее это не означает, что кредитная кооперация в том или ином виде не будет возникать в сельской местности. Почти не вызывает сомнения, что эти кооперативные начинания будут достаточно примитивны на первых стадиях: будут создаваться скорее кредитные союзы, общества совместного заимствования и т.п., чем кооперативные банки. Такие кооперативы могли бы привлечь в производственную сферу в сельской местности

(не обязательно в сельскохозяйственное производство), с одной стороны, сбережения сельского населения, с другой стороны, кредитные ресурсы банков. В первом случае взаимное кредитование людей, живущих в тесном соседстве и хорошо друг друга знающих, могло бы стать финансовой основой для создания дополнительных рабочих мест в деревне. Во втором — принцип коллективной ответственности по долгам и аккумуляция в руках юридического лица — кооператива — более крупных и тем самым более привлекательных для финансовых структур залоговых ресурсов, например недвижимости, сделало бы аграрный сектор более кредитоспособным.

Прямые сезонные кредиты коммерческих банков в сельское хозяйство пока не носят массового характера. Тем не менее в ряде регионов интенсивного аграрного производства такое кредитование развивается. В 1997 г. этот процесс стал особенно заметным.

Наиболее распространенной и стремительно развивающейся формой краткосрочных кредитов сельскому хозяйству на коммерческой основе является сегодня все же не банковский кредит, а кредит в рамках вертикальной интеграции в АПК.

Одной из наиболее заметных разновидностей такого кредита стал товарный кредит коммерческих фирм. Многие компании, заинтересованные в гарантированном поступлении сельскохозяйственного сырья после уборки урожая, поставляли производителям ресурсы в виде аванса, под контракт на будущие поставки. В отличие от государственного товарного кредита, коммерческие сделки такого типа в большей степени отвечали потребностям села. Во-первых, в рамках такого кредита сельскохозяйственным производителям предоставлялись не только ГСМ, но и другие товары в зависимости от конкретных потребностей сельскохозяйственных производителей. Во-вторых, такие кредиты по вполне очевидной причине направлялись наиболее надежным производителям, а не по бюрократическим параметрам, часто определяемым принципом равномерности распределения. Наконец, в-третьих, в ряде случаев реальный процент по таким кредитам оказывался ниже, чем по государственным кредитам.

Компании, предоставляющие такой товарный кредит, весьма разнообразны в институциональном плане. Прежде всего, это перерабатывающие предприятия, работающие непосредственно на сельскохозяйственном сырье, например сахарные заводы. Далее, это финансовые группы, имеющие в своей структуре специализированные подразделения по переработке и торговле продовольствием (например, “Менатеп”, Альфа-капитал, ОНЭКСИМбанк, Инкомбанк и др.). Определенную заинтересованность в предоставлении товарного кредита селу проявляют и компании I сферы АПК, поставляющие сезонные средства производства — ГСМ, удобрения и т.п. На зерновых биржах крупными продавцами зерна выступают многие нефтяные компании, аккумулирующие зерновые ресурсы по форвардным контрактам.

Помимо предоставления краткосрочного кредита в виде определенных материальных ресурсов, вполне возможно денежное кредитование указанными хозяйствующими субъектами своих аграрных партнеров. Частично эти компании имеют собственные финансовые ресурсы, частично могут использовать банковский кредит, так как для них займы коммерческих банков, несомненно, более доступны, чем для сельскохозяйственных производителей.

Влияние коммерческого товарного кредита на сельскохозяйственное производство не всегда носит положительный характер. Распространение схем реализации сельскохозяйственной продукции в обмен на средства производства делает аграрный рынок менее прозрачным. В результате даже при отсутствии административных или монопольных ограничений на вхождение в рынок цены на продукцию устанавливаются на уровне ниже мировых. Наиболее заметно это явление на достаточно либерализованном зерновом рынке, на котором практически нет запретов на ввоз и вывоз, ценовых ограничений, квот или государственных интервенций. Даже в тех регионах, где периодически вводятся временные запреты на вывоз зерна, эта мера направлена скорее против отдельных категорий продавцов, чем против вывоза в целом, так как объемы фактических продаж за пределами таких регионов не сокращаются. С другой стороны, именно на рынке зерна растет число коммерческих сделок в форме товарного кредита: основными продавцами зерна, например на Санкт-Петербургской товарной бирже, выступают нефтяные компании. И тем не менее, несмотря на весьма свободный рынок, цены на зерно устанавливаются на уровне ниже мировых (справочных цен), что, безусловно, является следствием товарных кредитов и других форм бартерных сделок.

Если товарный кредит является контрактной формой предоставления займов, когда обе стороны согласны с условиями такого заимствования, то нарастающая кредиторская задолженность села поставщикам является спонтанной, принудительной для кредитора формой займов.

Так, в 1994–1996 гг. кредиторская задолженность сельского хозяйства росла быстрее дебиторской задолженности. В среднем сократились сроки просрочки платежей покупателей. Если в 1994 г. просроченная кредиторская задолженность являлась почти наполовину задолженностью перед бюджетом, а наполовину перед банками и поставщиками, то в 1995 г. уже 66% общей просроченной кредиторской задолженности приходилось на поставщиков. Частично в этот объем входили и сделки по негосударственному товарному кредиту, но в основном этот рост свидетельствует о значительном кредитовании села через механизмы неплатежей его партнерами.

Инвестиционный кредит

Инвестиционный кредит в сельском хозяйстве сегодня объективно представляет меньшую проблему, чем сезонный кредит, тем не менее, его отсутствие закладывает

долгосрочные проблемы сектора. Капиталовложения в сельском хозяйстве сокращаются быстрее, чем в других секторах экономики, производственное строительство и закупки оборудования и техники упали до крайне низкого уровня (табл. 7.18).

Таблица 7.18. Отдельные показатели инвестиционной активности в сельском хозяйстве

<i>Показатели</i>	<i>1991 г.</i>	<i>1992 г.</i>	<i>1993 г.</i>	<i>1994 г.</i>	<i>1995 г.</i>
Капиталовложения в сельское хозяйство в сметных ценах 1991 г., млрд. руб.	37,4	13,0	8,1	3,9	н.д.
Поставки тракторов сельскому хозяйству, тыс. шт.	131,4	65,4	39,5	22,1	9,7
Поставки зерновых комбайнов сельскому хозяйству, тыс. шт.	31,7	17,3	14,3	9,1	4,4

Источник: Сельское хозяйство России. 1995. С. 34, 37.

Частично проблема инвестиционных кредитов в АПК решается за счет бюджетных средств и средств различных фондов, организованных в порядке технической помощи России рядом зарубежных и международных институтов. Обычно такие кредиты предоставляются на конкурсной основе под бизнес-план и при условии частичного финансирования проекта из собственных средств. Однако большая часть займов предоставляется под проекты, связанные с переработкой сельскохозяйственной продукции и обслуживанием аграрного производства, но не с собственно аграрным производством. В значительной мере это оправдано тем, что, как уже было показано выше, предприятия I и III сфер АПК являются основными потенциальными кредиторами сельского хозяйства.

Государственной программой поддержки инвестиционного процесса непосредственно в аграрном секторе стал введенный в 1994 г. так называемый **лизинговый фонд**. На зарезервированные в федеральном бюджете средства Росагроснаб закупает сельскохозяйственную технику и предоставляет ее сельскохозяйственным производителям на условиях оплаты в рассрочку. На первый взгляд, подобная программа является существенной поддержкой технического переоснащения сельскохозяйственного производства — в 1994 г. в фонд было выделено более 1 трлн. руб. Но принятая схема реализации программы привела к тому, что в результате основными ее бенефициантами оказались машиностроительные заводы и сам Росагроснаб.

Федеральное правительство в лице уполномоченного Росагроснаба, отобранного вне всякого конкурса, заказывало на машиностроительных заводах технику

и распределяло ее между субъектами Российской Федерации. Те в свою очередь разверстывали полученные цифры по районам, которые распределяли их между хозяйствами. Ассортимент заказываемой продукции устанавливался централизованно, поэтому не всегда отвечал реальным потребностям сельскохозяйственных производителей. В частности, в 1994 г. около половины средств фонда было использовано для закупок продукции Ростсельхозмаши — крупнейшего производителя зерновых комбайнов в России — с целью поддержания этого гиганта “на плаву”. Нетрудно заметить, что все это весьма напоминает старую советскую систему централизованного снабжения. Однако механизмы, которые так или иначе работали в рамках советской экономики, в современных условиях уже не работают.

Во-первых, Росагроснаб, бывшая государственная организация по снабжению сельского хозяйства основными средствами производства, ставшая частной фирмой, получила монопольные права на рынке поставок сельскохозяйственной техники. В результате торговая надбавка в ее региональных отделениях выросла до 30–40% при средней торговой надбавке по России около 10–12%. Кроме того, Росагроснаб обложил 5-процентным сбором машиностроительные заводы, у которых закупал технику, за “маркетинговые” услуги. Наконец, он создал собственную страховую компанию, в которой каждый получатель техники по лизингу был обязан ее застраховать, что привело к увеличению страхового сбора по сравнению со средним по стране.

Во-вторых, сельскохозяйственное машиностроение, получив дополнительный платежеспособный спрос на свою продукцию в размере лизингового фонда, не преминуло воспользоваться ростом отпускных цен на свою продукцию. По некоторым оценкам, этот рост составил до 20%.

В-третьих, административное распределение лизинговых поставок не могло не привести к росту коррупции.

В результате лизинговые поставки ненамного облегчили производителям приобретение сельскохозяйственной техники. В 1994 г. поставки по лизингу составили меньшую часть общего объема поступлений сельскохозяйственной техники в аграрный сектор.

В 1996 г. лизинговая программа была расширена на некоторые другие ресурсы для сельского хозяйства (например, племенной скот). Правительство планирует введение конкурсной процедуры распределения средств лизингового фонда.

Помимо государственного лизинга начинают возникать частные лизинговые компании, готовые работать на рынке сельскохозяйственной техники. Наиболее известными примерами таких компаний являются компания, основанная Владимирским тракторным заводом, лизинговая компания, созданная на юге России Инкомбанком и американской компанией “Джон Дир” — крупнейшим производителем сельскохозяйственных тракторов. Разрабатывает планы лизинга сельскохозяйственной техники и “СБС-Агро”. Лизинг сельскохозяйственной

техники может представлять интерес не только для собственно производителей этой техники, но и для универсальных лизинговых компаний, так как сельскохозяйственная техника значительно дешевле оборудования для топливной или химической промышленности, машиностроения и т.д., а рынок ее является потенциально более массовым.

Сегодня большое внимание уделяется проблеме **ипотечного кредита** селу. В рыночных экономиках ипотека является одним из основных источников инвестиционных ресурсов для сельского хозяйства, но она требует развитого рынка сельскохозяйственной земли. В современных условиях нет достаточных предпосылок для становления ипотечной системы. Сельскохозяйственное производство сократилось на 1/3, в основном по причине сокращения платежеспособного спроса в стране, соответственно сократился и спрос на землю. Так, в районных фондах перераспределения земли, состоящих из вполне плодородных земель, участки из которых можно получить даже бесплатно (в пределах районных норм), объемы земли не сокращаются и в некоторые периоды даже растут (табл. 7.19). Иначе говоря, земля в большинстве регионов страны не является ликвидным ресурсом и, значит, не может играть роль полноценного залога. Поэтому ипотечный кредит сегодня может развиваться только в отдельных, специфических регионах страны, где уже существует земельный оборот (например, в Московской области, где в 1996 г. начат эксперимент по ипотечному кредиту в сельском хозяйстве).

Таблица 7.19. Динамика региональных фондов перераспределения земель

Дата	Сельскохозяйственные угодья в фондах перераспределения земель, тыс. га
01.02.1992 г.	9 490
01.03.1993 г.	6 636
01.03.1994 г.	13 095
01.01.1995 г.	13 758
01.01.1996 г.	14 621

Источник: Данные Аграрного института.

Таким образом, система сельскохозяйственного кредита в России находится в начальной стадии своего формирования. Перспективы ее становления зависят от ряда факторов, и в первую очередь от финансовой стабилизации экономики. Сельское хозяйство, как отрасль с длительным производственным циклом, страдает от высоких темпов инфляции в большей степени, чем другие сектора экономики. С другой стороны, без улучшения макроэкономической ситуации в стране не

будет роста покупательной способности населения, а следовательно, не будет условий для восстановления и роста объемов производства в АПК. Поэтому общее оздоровление экономики является необходимым условием формирования адекватной системы сельскохозяйственного кредита.

Кроме того, на становление этой системы большое влияние оказывает государственная политика. Пока государство стремится во всех своих программах непосредственно участвовать в кредитовании сельскохозяйственных производителей. Мы постарались показать, что такая тактика чаще всего приводит к результатам, обратным ожидаемым. Более целесообразно было бы использование государственных средств не на прямое кредитование села, а на гарантии тем уже возникающим рыночным структурам, которые начинают работать на рынке сельскохозяйственного кредита.

Основные понятия параграфа

- Агропромбанк
- Списание и пролонгирование (реструктуризация) долгов
- Финансовая безответственность и иждивенчество
- Сезонный кредит
- Льготный централизованный кредит
- Залог
- Товарный кредит
- Фонд льготного кредитования АПК
- Кооперативный кредит
- Коллективная гарантия по банковским кредитам
- Инвестиционный кредит
- Лизинговый фонд
- Ипотечный кредит

Вопросы и задачи

1. Почему сельское хозяйство нуждалось в государственных программах поддержки сезонного кредита? Вспомните особенности сельскохозяйственного кредита, рассмотренные в предыдущих главах.
2. В чем заключаются льготные условия предоставления централизованных кредитов сельскому хозяйству?
3. Определите отличия государственного товарного кредита и лизинга от коммерческих товарных кредитов и лизинга.

4. В чем причины неразвитости кооперативного и ипотечного кредита в аграрном секторе России в современных условиях?
5. Укажите, в каких условиях общая сумма льготных кредитов, полученных сельскохозяйственными производителем, будет больше при одной и той же сумме бюджетных затрат:
при распределении государственных кредитов под льготную процентную ставку;
при погашении части процентной ставки банковских кредитов.
Почему?
6. При каких условиях рост кредиторской задолженности предприятия не означает его кредитование?

Дополнительная литература

Серова Е. Экономическое содержание аграрной реформы в России: 1992–1995 гг. // Крестьяноведение: Теория. История. Современность: Ежегодник. 1996. С. 258–284.

Серова Е. Особенности государственной поддержки аграрного сектора в России // Вопросы экономики. 1996. № 7. С. 88–100.

Серова Е., Янбых Р. Кредитование сельского хозяйства в России // Вопросы экономики. 1996. № 8. С. 59–72.

§ 7.5

Формирование системы государственной поддержки сельского хозяйства

Финансовый механизм государственного сельского хозяйства страдал целым рядом системных пороков. В частности, дешевизна ресурсов для сельского хозяйства вела к их крайне неэффективному использованию в аграрном секторе: до 100% годового выпуска тракторов шло на возмещение их выбытия в хозяйствах, по некоторым экспертным оценкам, реально вносилось в почву только 60–70% поставляемых аграрному сектору удобрений и т.п.

Зональная дифференциация цен обуславливала нерациональную территориальную специализацию, недостатки которой время от времени приходилось корректировать внеэкономическими методами; проводимые регулярные списания банковских долгов сельскохозяйственных производителей порождали финансовую безответственность и недисциплинированность; централизованное уравнильное распределение финансовых ресурсов нарушало принцип естественного отбора наиболее эффективных производств, т.е. дестимулировало рост эффективности производства.

Первые же шаги по реформированию экономики не могли не привести к резким изменениям в финансовой сфере АПК. Эти изменения затронули прежде всего механизм финансовых взаимоотношений государства и АПК. Старая система фактически отмерла, возникла потребность в государственной поддержке сельского

хозяйства, что ранее решалось в рамках ценового и финансового регулирования с помощью плановой системы. Изменение механизма централизованного кредитования и структуры цен в экономике привело к резкому ухудшению финансового положения сельскохозяйственных производителей. Наконец, начала зарождаться новая рыночная инфраструктура, которая обеспечивала аграрному сектору принципиально иные возможности доступа к финансовым ресурсам.

Либерализация потребительских цен и отмена потребительских дотаций на основные продукты в 1992 г. сразу же и закономерно уменьшила платежеспособный спрос населения на продовольствие. Раньше других с кризисом сбыта продукции столкнулся мясо-молочный комплекс. Во-первых, животноводство поставляет свою продукцию на рынок относительно равномерно в течение года, поэтому уже весной 1992 г. ограничение спроса стало для него заметным. Во-вторых, спрос на мясо-молочную продукцию в условиях российской экономики оказался высокоэластичным по доходам: по мере уменьшения реальных доходов население в первую очередь отказывалось от мясных продуктов. Все это обусловило возникновение финансового кризиса в животноводстве.

Под давлением сельскохозяйственных производителей было принято решение о **дотировании животноводческой продукции** на уровне первичных производителей. На каждую тонну реализованного молока, мяса, на каждый десяток яиц сельскохозяйственные производители стали получать определенную сумму дотаций из государственного бюджета. Анализ результатов 1992 г. показал, что дважды в течение года — в марте, когда эти дотации были только введены, и в августе, когда они были увеличены, — падал (в марте абсолютно, в августе относительно розничных цен) уровень закупочных цен на мясо и молоко при постоянном росте розничных цен (рис. 7.3). Происходил вполне объяснимый с точки зрения экономической теории процесс. Дотации производителям создавали для них ложный рыночный сигнал, завышая подлинную равновесную цену продукта. Это в свою очередь задерживало сокращение производства до уровня, соответствующего платежеспособному спросу. Но перерабатывающая промышленность, имеющая прямой выход на потребителя, получала с рынка сигнал о реальном спросе и держала цены на свою продукцию на соответствующем уровне. Однако предложение сырья для мясо-молочной промышленности оставалось выше уровня ее потребности. В этих условиях, естественно, падали закупочные цены¹.

Таким образом, государство напрягало бюджет, изыскивая средства для поддержания животноводческого производства, с большими проблемами доводило эти дотации до сельскохозяйственных производителей, а в конечном счете, через механизм закупочных цен эти дотации в своей основной части перемешались в пищевую промышленность.

¹ Это, кстати отметим, никоим образом не было связано с монополизмом перерабатывающих предприятий.

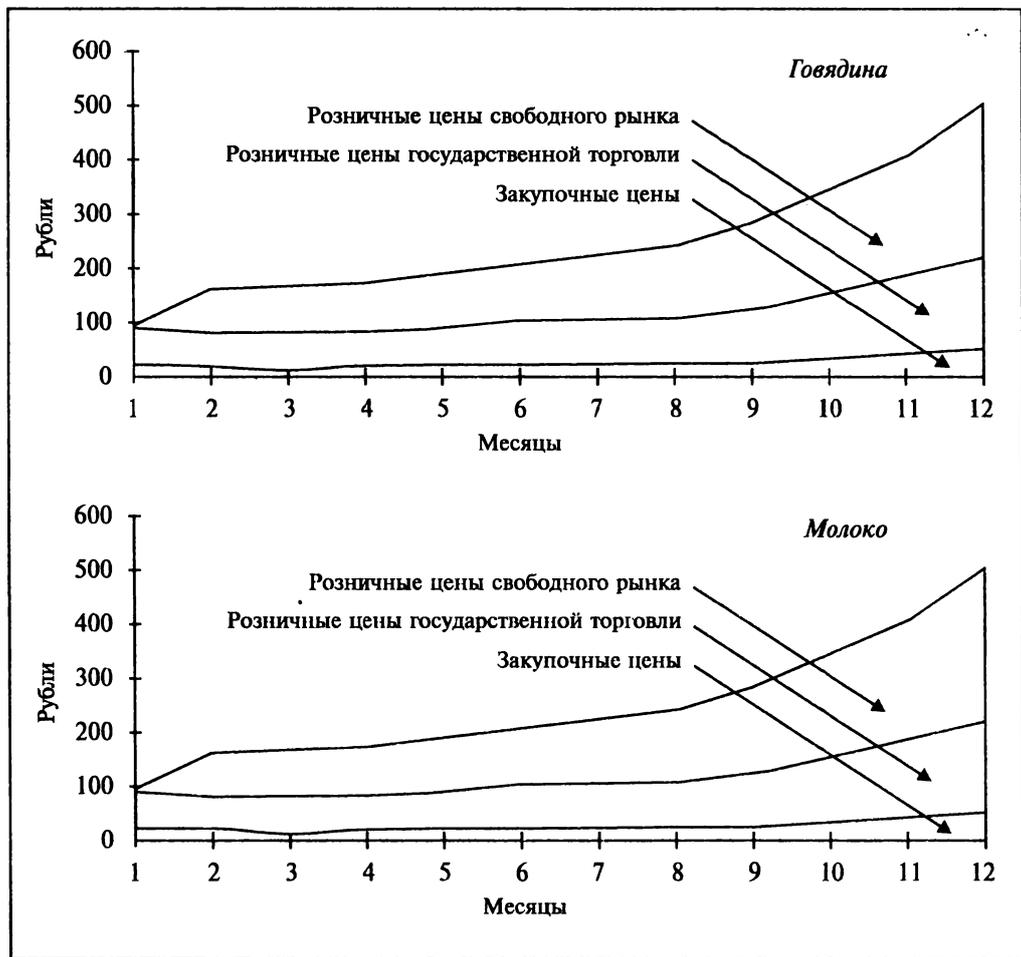


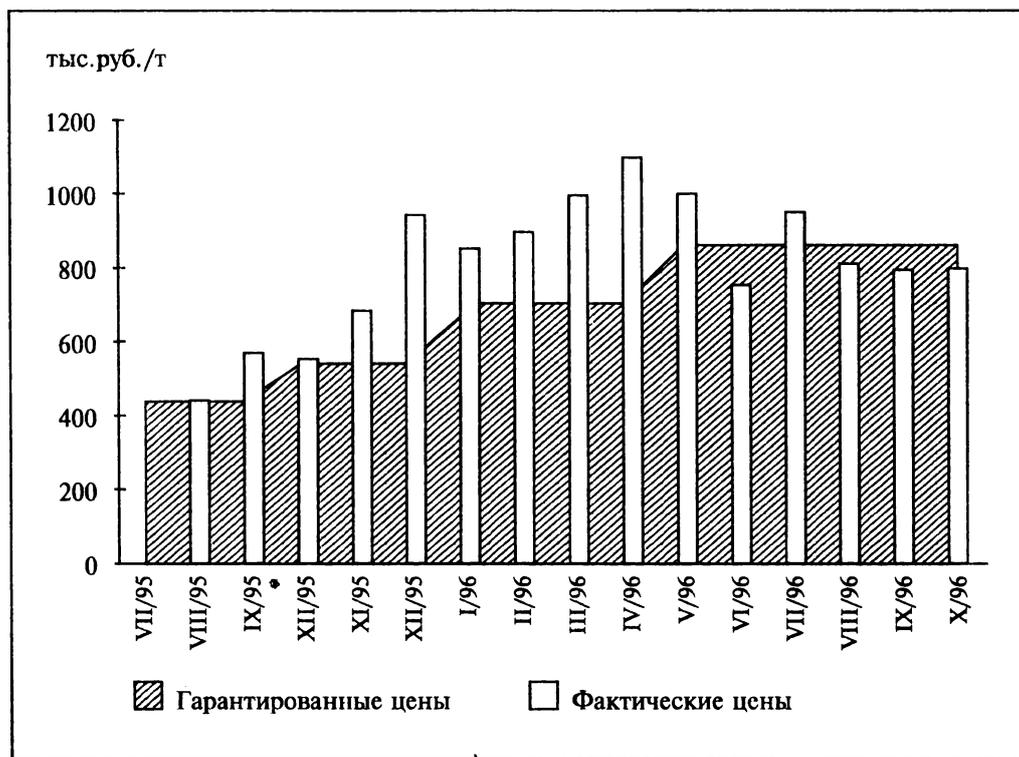
Рис. 7.3. Динамика закупочных и розничных цен на говядину и молоко в России в 1992 г.

В 1993 г. для сбалансирования отношений между региональными и федеральным бюджетами животноводческие дотации были переданы на региональный уровень. Исследования в ряде регионов страны показали, что отмеченный феномен перемещения животноводческих дотаций от производителей к переработчикам повторяется и на уровне отдельных территорий. Кроме того, регионализация дотаций стала стимулом к разрыву единого рыночного пространства страны. Регионы, дотирующие местных производителей животноводческой продукции, по необъяснимой с точки зрения экономики логике стремятся не допустить вывоза этой продукции за пределы своей территории (во всем мире субсидирование

производителя сочетается с поддержкой экспорта этой продукции и ограничением импорта, тогда как субсидирование потребителя — с обратным регулированием внешней торговли).

Так сформировалась одна из отличительных черт современного финансового механизма АПК — животноводческие дотации.

Сегодня уже многие экономисты в стране понимают неэффективность описанного выше механизма оказания поддержки сельскому хозяйству. Сложилось два основных подхода к смягчению спросового ограничения для сельского хозяйства в целом и животноводческого сектора в частности. Первый подход, активно лоббируемый аграрной фракцией парламента и Аграрной партией, связан с введением **минимальных гарантированных цен**. Их введение конституировано рядом законов и правительственных документов. В 1995 г. была сделана попытка установления таких цен на зерно и основные животноводческие продукты. Минимальные цены утверждаются ежеквартально. На рис. 7.4 на примере пшени-



Источник: Протоколы согласования закупочных цен за соответствующий квартал, данные Минсельхозпрода России.

Рис. 7.4. Минимальные гарантированные и фактические цены на пшеницу в России

цы показано, что в большинстве случаев эти цены утверждаются на неэффективном уровне, т.е. ниже рыночных цен¹.

Ситуация с минимальными ценами в России не уникальна, попытки их установления заканчивались подобными же результатами и в других переходных экономиках (табл. 7.20).

Таблица 7.20. Минимальные гарантированные цены на основные виды сельскохозяйственной продукции в некоторых странах Восточной Европы, % к фактическим средним ценам реализации

<i>Страна</i>	<i>Год</i>	<i>КРС</i>	<i>Свиньи</i>	<i>Молоко</i>
Венгрия	1994	62—99	62—84	н.д.
	1995*	49—87	52—69	н.д.
Чехия	1992	106	н.д.	93
	1993	101	н.д.	92
	1994	85	н.д.	97
	1995	—	н.д.	94
Словакия	1992	106	117	93
	1993	98	83	86
	1994	88	77	100
	1995	—	88	93

* Январь—май.

Источник: Рассчитано по данным ОЭСР и ЕС.

Иначе говоря, минимальные цены устанавливаются на неэффективном уровне, что позволяет рассматривать их в условиях переходных экономик как преимущественно политические, а не экономические рычаги. Такая закономерность неслучайна. Механизм минимальных гарантированных цен неоднозначен и для равновесных экономик развитых стран. Но в условиях переходной экономики этот механизм, как будет показано ниже, действует принципиально иначе. Более того, установление эффективных гарантированных цен на уровне, при котором реально осуществляется

¹ Осенью 1996 г. гарантированные цены были установлены на уровне выше фактических, так как при их индексировании не была учтена финансовая стабилизация. Такое превышение имело негативные последствия, поскольку именно в этот период сельскохозяйственным производителям-должникам было предложено в счет погашения долга по товарному кредиту поставить продовольствие армейским частям в своих регионах. Учет при этом велся по утвержденным гарантированным ценам. В результате армия недополучила продовольствия на сумму, равную разнице между стоимостью продовольствия в гарантированных и реальных ценах.

закупочная интервенция, ведет не столько к поддержке аграрного сектора, сколько к торможению процесса аграрной реформы.

Прежде всего, нужно отметить высокую ценовую эластичность спроса на животноводческую продукцию в условиях переходных экономик. Высокая эластичность объясняется низкими доходами населения и соответственно высокой долей расходов на продовольствие в семейных бюджетах. В этих условиях в краткосрочном режиме при одном и том же уровне минимальной гарантированной цены государству необходимо закупать в интервенционный запас больше, чем в условиях неэластичного спроса (рис. 7.5).

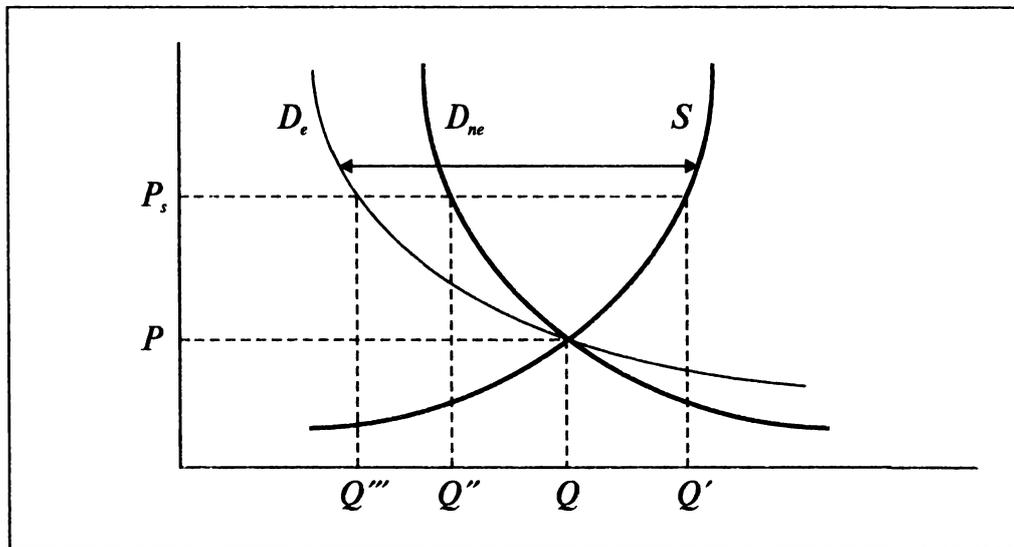


Рис. 7.5. Схема поддержания гарантированных цен при эластичном и неэластичном спросе

На рис. 7.5 D_e — эластичный спрос; D_{ne} — неэластичный спрос; P_s — гарантированная цена.

Для поддержания установленного уровня гарантированной цены в случае эластичного спроса размер интервенционной закупки составляет $(Q' - Q''')$, в случае неэластичного спроса — $(Q' - Q'')$.

В среднесрочном режиме повышенный спрос за счет государственных закупок приведет к росту предложения и к соответствующему увеличению объемов правительственной закупочной интервенции. В развитых экономиках реакция предложения на псевдоспрос со стороны государства сдерживается путем производственных квот, программ консервации земель. В России Минсельхозпрод предложил свой вариант квот — квоты на возможность продать продукцию государству по минимальным ценам.

Очевидно, что в таком варианте механизм гарантированных цен начинает действовать как традиционная советская система государственных закупок, когда одна часть продукции поставляется государству по гарантированной цене, а другая продается по свободным ценам на нерегулируемом рынке. В результате возникает **двухсегментный рынок** с двумя системами цен и своими закономерностями, с чем страна уже проэкспериментировала в 1990–1991 гг., получив весьма негативные результаты. Квотирование же сельскохозяйственного производства по образцу ЕС в современных социально-экономических условиях страны невозможно, так как при значительном спаде душевого потребления основных видов продуктов питания ограничение производства на государственном уровне будет иметь отрицательные социально-психологические последствия.

Таким образом, в рамках традиционной модели гарантированных цен в транзитной экономике встает проблема сдерживания роста объемов закупочной интервенции в результате расширяющегося предложения. С другой стороны, в силу эластичности спроса необходимые объемы интервенционных закупок больше, чем в развитых экономиках.

Иначе говоря, в переходных условиях механизм минимальных гарантированных цен приводит к устойчивому нарастанию государственных интервенционных закупок в среднесрочной перспективе. Такая политика тормозит становление рыночной инфраструктуры продовольственного сектора: бирж, оптовых рынков, системы посредников и оптовых торговцев, системы рыночной информации и т.п. В результате один из важнейших элементов аграрной реформы в стране оказывается под угрозой. Частный фермер, не имеющий доступа к адекватной рыночной инфраструктуре, не может функционировать в качестве независимого предпринимателя и неизбежно трансформируется в “государственного крестьянина”, т.е. институциональные преобразования в аграрном секторе теряют смысл.

Означает ли вышесказанное, что в тех тяжелых финансовых условиях, в которых оказались сельскохозяйственные производители, и в первую очередь производители животноводческой продукции, любая форма финансовой поддержки со стороны государства ведет только к углублению кризиса? Нет, возникшее противоречие решается путем переориентации субсидий с уровня производителя на уровень потребителя поддерживаемого продукта. В частности, по животноводческой продукции это должны быть **программы расширения спроса** на отечественное мясо и мясопродукты, молоко и молокопродукты.

Такая схема не ведет к снижению закупочных цен и не требует государственных закупочных интервенций. Если при субсидировании производителей, как показано выше, только часть выделенных средств реально работает на расширение сбыта, то при субсидировании конечных потребителей при прочих равных условиях вся сумма дотаций напрямую увеличивает сбыт. Более того, за счет одних и тех же бюджетных средств одновременно смягчаются две остреешие проблемы переходного периода — финансовый кризис в сельском хозяйстве и спад покупательной способности населения.

Вопрос заключается в том, в каком виде возможно осуществление субсидий потребителям животноводческой продукции. Очевидно, что прямые денежные выплаты населению (только низкооплачиваемым слоям населения или всем гражданам) в значительной степени не будут истрачены на продовольствие и тем более на то продовольствие, на которое нацелена субсидия. В этом смысле предпочтительнее продовольственные талоны. Однако предварительные оценки показывают, что печатание и распространение подобных талонов потребует затрат, сопоставимых с объемом самих животноводческих дотаций. В сложившихся обстоятельствах наиболее предпочтительной схемой субсидий потребителям животноводческой продукции могли бы стать программы бесплатного питания в различного рода публичных институтах — школах, детских садах, больницах, домах престарелых и т.д., т.е. там, где есть закупки продуктов питания, фиксируемые в бухгалтерской отчетности.

Помимо повышения совокупной покупательной способности населения, расширение спроса возможно также за счет ассортиментного и качественного приспособления перерабатывающей промышленности. Уже сегодня ассортиментное разнообразие выпускаемой продукции даже на маломощных районных предприятиях значительно выросло по сравнению с дореформенным периодом. Появляется феномен, не известный советской модели продовольственного потребления, — продукты для низко- и высокообеспеченных семей, элитные продукты и т.п. Но для дальнейшего развития процесса необходимы инвестиции в пищевую и перерабатывающую промышленность. С точки зрения повышения эффективности всего продовольственного комплекса вследствие рассмотренной выше проблемы субсидии, направляемые сегодня в животноводство, также более целесообразно использовать в III сфере.

Помимо животноводческих дотаций, существует ряд программ по поддержке производства льна, шерсти, племенного скота. Но по объемам затрат эти программы несопоставимы с животноводческими.

В начальный период реформ в стране возникла угроза ликвидации племенного дела, так как при резком падении животноводческого производства стал вырезаться племенной скот. Для сохранения генофонда элитного скота в переходных, кризисных условиях были введены дотации на содержание племенного скота и на его приобретение. Планировалось на федеральном уровне определить несколько десятков хозяйств — держателей ценных в генетическом смысле животных и выделить им адресные дотации на сохранение маточного поголовья. Однако на практике сегодня в каждой области можно найти до сотни хозяйств, в одночасье ставших племенными и получающих эту дотацию. В результате вполне оправданная мера государственной поддержки превратилась в профанацию, когда и без того незначительные средства “размазываются тонким слоем” для всех производителей животноводческой продукции.

Второе направление государственной помощи сельскому хозяйству, которое начало формироваться почти сразу же с либерализацией цен, — это **компенсация удорожания средств производства для сельского хозяйства**. Эти компенсации осуществлялись и осуществляются в разных формах, но суть их одна — они предназначены для того, чтобы амортизировать для сельскохозяйственных производителей нарастающий ценовой диспаритет.

Как уже отмечалось, в советской экономике соотношения цен на сельскохозяйственную продукцию и ресурсы для аграрного производства были значительно выше мировых (табл. 7.21). Либерализация цен привела к тому, что **относительные цены** начали стремительно выравниваться, приходить в соответствие с мировыми

Таблица 7.21. Относительные сельскохозяйственные цены в России и США

	1992 г.	1993 г.	1994 г.
<i>Трактор (70–90 л.с.) / зерно</i>			
Россия	29–34	67–72	91–135
США	н.д.	243	228
<i>Грузовой автомобиль/зерно</i>			
Россия	36	61	107
США	195	208	198
<i>Минеральные удобрения/зерно</i>			
Россия	0,2	0,5	1,2
США	1,5	1,4	1,3
<i>Дизельное топливо/зерно</i>			
Россия	0,7	1,6	2,4
США	2,2	2,1	1,7
<i>Бензин/зерно</i>			
Россия	0,9	1,8	2,7
США	3,5	2,8	2,4
<i>Бензин/говядина</i>			
Россия	0,3	0,3	0,4
США	0,3	0,2	0,2

Источник: Данные Минсельхозпрода России.

уровнями. Кроме того, спросовые ограничения стали в первый момент реформы в основном фактором функционирования тех отраслей, которые напрямую выходят на конечного потребителя. В их число, несомненно, вошли сельское хозяйство и продовольственные отрасли. Фондопроизводящие отрасли не сразу ощутили

рыночную проблему и использовали ценовую свободу для инфлирования своих отпускных цен. В результате цены на сельскохозяйственную продукцию до конца 1992 г. резко отставали от цен на ресурсы. Но уже в 1993 г. волна спросового ограничения перевалила через сельское хозяйство и пищевую промышленность и достигла фондопроизводящих отраслей, и нарастание диспаритета несколько приостановилось. Если бы не государственное вмешательство в цены (о чем будет сказано ниже), уже в 1994 г. можно было бы ожидать выравнивания трендов роста цен на средства производства для сельского хозяйства и цен на продукцию сельского хозяйства. На практике это произошло только в первом полугодии 1995 г. (рис. 7.6).

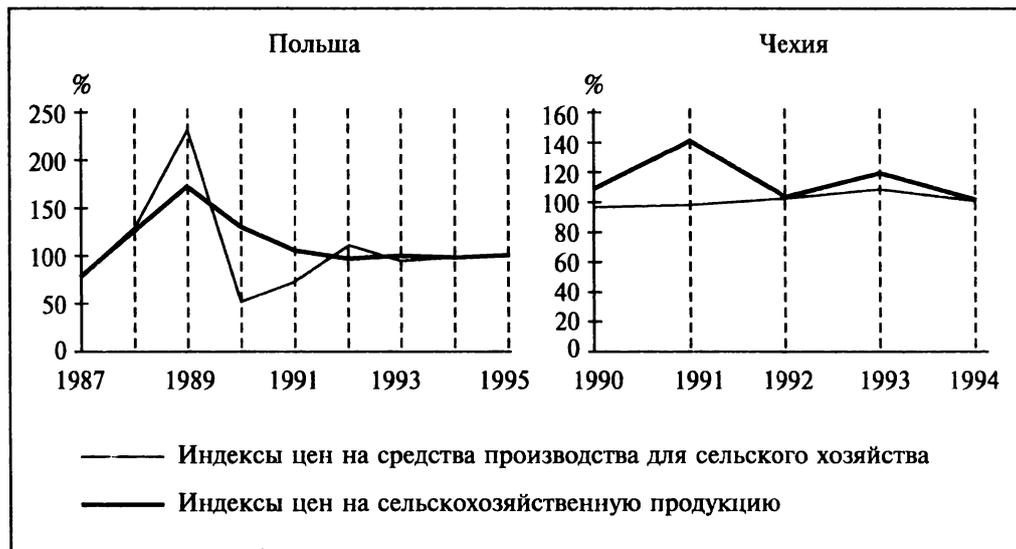


Источник: Основные показатели функционирования АПК Российской Федерации в 1995 г. М.: Госкомстат, 1996. С. 35-36; Основные показатели функционирования АПК Российской Федерации в 1994 г. М.: Госкомстат, 1995 С. 35. Для 1996 г. — оценка Госкомстата.

Рис. 7.6. Годовые индексы цен на сельскохозяйственную продукцию и средства производства для сельского хозяйства в России

Ситуация с **паритетом цен** в России не является исключением: подобная картина складывалась во всех транзитных экономиках. На рис. 7.7 показано соотношение динамики годовых цен на сельскохозяйственную продукцию и на средства производства для сельского хозяйства в Польше и Чехии. Как и в России, в этих

странах первоначальный резкий всплеск диспаритета затем сменяется более или менее параллельными трендами в росте цен на сельскохозяйственную продукцию и на средства производства для сельского хозяйства, и происходит это, видимо, в тот момент, когда относительные цены приближаются к мировому уровню.



Источник: Данные ЕС.

Рис. 7.7. Годовые индексы цен на средства производства для сельского хозяйства и на сельскохозяйственную продукцию в Польше и Чехии

Попытки государства компенсировать этот естественный процесс выравнивания относительных цен приводят только к тому, что фондопроизводящие отрасли, получив опять же ложный сигнал о завышенном спросе на свою продукцию, повышают цены, но не начинают структурную перестройку производства. Предложение на рынке средств производства для сельского хозяйства довольно неэластично, так как, во-первых, цены остаются существенно ниже мировых, и импортные ресурсы не могут конкурировать на внутреннем рынке, во-вторых, фондопроизводящие отрасли в высшей степени монополизированы, основные предприятия часто являются не только единственными производителями того или иного ресурса, но и обеспечивают до 50–60% рабочих мест в своих городах. Наконец, в-третьих, продукция этих отраслей может аккумулироваться в запасах. До 1995 г. существовали относительно широкие возможности для экспорта минеральных удобрений, что также содействовало низкой эластичности предложения этого ресурса на внутреннем рынке. В этих условиях при сокращении спроса

на материально-технические ресурсы со стороны сельского хозяйства эти отрасли в определенный период могли компенсировать спад спроса ростом цен на свою продукцию. Однако в какой-то момент спросовые ограничения становятся непреодолимыми, дальнейший рост цен — невозможным, а время для структурной перестройки и соответствующего снижения себестоимости уже упущено. Цены на ресурсы перестают обгонять закупочные цены, и фондопроизводящие отрасли сталкиваются с необходимостью радикальных реформ.

Если в этот момент государство компенсирует сельскохозяйственным производителям рост цен на ресурсы, ситуация в межсекторных отношениях как бы возвращается в исходную точку — предприятия-монополисты по-прежнему начинают поднимать цены. В результате происходит рост диспаритета, как это имело место в начале 1994 г., когда “ножницы цен”, с конца 1992 г. начавшие было закрываться, вновь раскрылись.

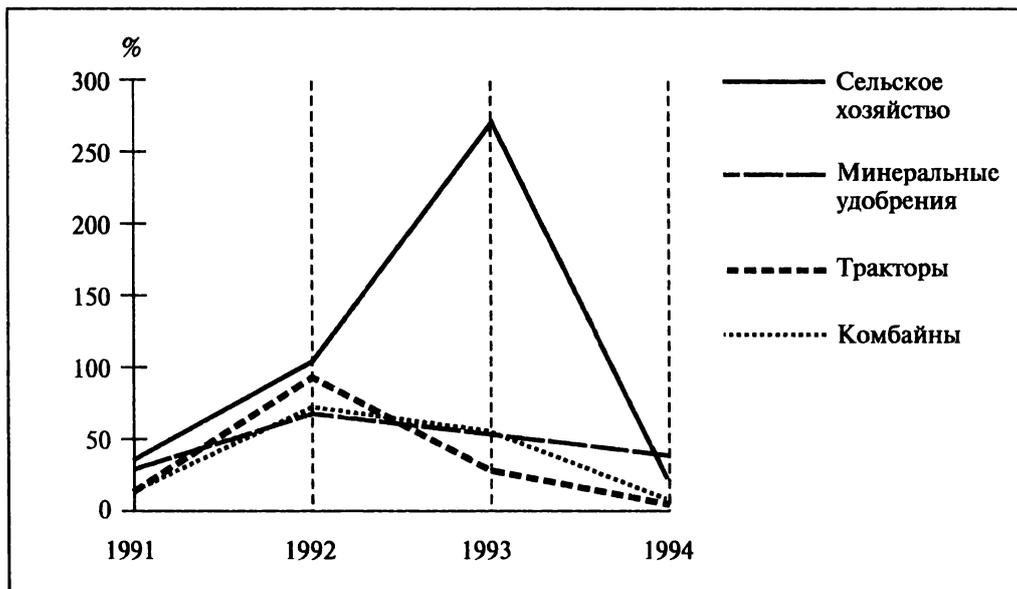
Отметим, что ситуация в отношениях между I сферой АПК и сельским хозяйством и между сельским хозяйством и III сферой АПК несимметрична. Если в случае животноводческих дотаций мы пришли выше к выводу о целесообразности переклочения субсидий с уровня производителей на уровень конечных потребителей, то в аналогичной ситуации с фондопроизводящими отраслями данная схема не работает. Очевидно, это связано с уже отмеченной низкой эластичностью предложения фондопроизводящих отраслей в отличие от относительной эластичности предложения в пищевой промышленности.

Поэтому возникает парадоксальная ситуация: чем больше государство компенсирует удорожание ресурсов для сельского хозяйства, тем быстрее нарастает диспаритет и тем дальше отодвигается “точка перелома”. Подобная тактика была испробована Белоруссией в 1993 г., когда государство пыталось полностью компенсировать удорожание средств производства для села. Каждые две недели закупочные цены повышались в соответствии с удорожанием средств производства для села. В итоге диспаритет цен в период этой политики нарастал существенно более высокими темпами, чем в России, не говоря уже о катастрофическом росте бюджетного дефицита. В России удалось избежать полной компенсации удорожания, что, в конечном счете, привело к выравниванию ситуации с паритетом цен.

Первоначально компенсации проводились в основном путем прямых выплат производителям. Но с 1994 г. введена практика, условно называемая **ЛИЗИНГОМ**. На самом деле эта система государственной поддержки АПК лишь по форме напоминает финансовый лизинг и является классической попыткой восстановления системы государственного снабжения села ресурсами (см. § 7.4).

Хотя после либерализации цен диспаритет цен постоянно нарастал, эквивалентность обмена между сельским хозяйством и фондопроизводящими отраслями складывалась не в пользу последних. Спад производства в основных отраслях I сферы АПК компенсировался ростом цен в меньшей степени, чем в аграрном секторе. Это можно охарактеризовать таким показателем, как прирост индекса

цен на продукцию на 1% спада объемов производства этой продукции. Как видно из рис. 7.8, данный показатель для сельского хозяйства все эти годы был выше, чем для фондопроизводящих отраслей, даже для промышленности по производству минеральных удобрений, которая имела доступ к внешним рынкам.



Источник: Рассчитано по данным Госкомстата России.

Рис. 7.8. Прирост индекса цен на продукцию на 1% спада объемов производства в аграрном секторе, в производстве тракторов, зерноуборочных комбайнов и минеральных удобрений (эластичность цен от объемов производства)

Таким образом, государственная поддержка аграрного сектора путем компенсации удорожания средств производства, так же как и в случае с животноводческими дотациями, не адекватна сложившейся ситуации и в значительной мере усугубляет финансовый кризис в сельском хозяйстве. С нашей точки зрения, такая форма государственной поддержки в переходных условиях должна быть нацелена на стимулирование развития рыночных взаимоотношений между сельскохозяйственными производителями и фондопроизводящими отраслями. Сегодня многие проблемы могли бы быть решены через товарный кредит и лизинг, осуществляемый не государством, а непосредственно заинтересованными частными фирмами.

От арсенала советской экономики остался механизм так называемых **двойных тарифов**, когда сельское хозяйство оплачивало сельскохозяйственную технику и услуги предприятий энергоснабжения по пониженным ценам, компенсируемым

из бюджета. Сегодня пониженный тариф для аграрного сектора сохранен только по электроэнергии, и механизм его компенсации отличается от советского: он компенсируется не за счет бюджета, а за счет предприятий энергоснабжения (за счет так называемых перекрестных субсидий). Иначе говоря, более дешевую электроэнергию для сельского хозяйства в конечном счете оплачивает вся остальная экономика. Разница в среднем тарифе и специальном тарифе для сельского хозяйства показана в табл. 7.22.

Таблица 7.22. Тариф на электроэнергию в сельском хозяйстве и в промышленности, руб./кВт·ч*

Год	Промышленность	Сельское хозяйство
1992	1,10	0,204
1993	12,00	5,33
1994	59,68	31,87
1995	137,3	93,7

Источник: Данные Минсельхозпрода и Минэкономики России.

* На конец года.

Сохранение пониженного тарифа на электроэнергию, возможно, стало причиной того, что потребление этого ресурса по сравнению со всеми другими ресурсами сельскохозяйственного производства за годы реформы сократилось в наименьшей степени (а по сравнению с 1985 г. даже выросло) при спаде не только объемов производства в аграрном секторе, но и производительности труда (табл. 7.23). Причем с отменой в 1994 г. льготного тарифа спад потребления электроэнергии в аграрном производстве ускорился.

Таблица 7.23. Потребление некоторых ресурсов в сельском хозяйстве, % к предыдущему году

Ресурсы	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.
Электричество на производственные цели	105	99	99	89	н.д.
Автобензин	94	89	66	59	91
Дизельное топливо	97	85	77	61	91
Минеральные удобрения	91	55	68	38	71

Источник: Сельское хозяйство России. С. 42,45; Данные Минсельхозпрода России.

Либерализация экономики страны проявилась также и в невиданном до того скачке процентной ставки по кредитам. Сельское хозяйство, привыкшее получать централизованные финансовые ресурсы из бюджета на каждую сезонную кампанию и почти бесплатно, было абсолютно не готово к переходу на коммерческую схему кредитования. Но вводимые схемы поддержания сельскохозяйственного кредита также не давали положительного результата (см. предыдущий параграф).

Радикальная экономическая реформа существенным образом изменила ситуацию и во **внешнеторговом регулировании** агропродовольственного комплекса. Новая институциональная структура АПК, отмена системы обязательных госпоставок, ценовая и торговая либерализация привели к тому, что экспорт и импорт сельскохозяйственной продукции и продовольствия стали оказывать значительное воздействие на отечественного производителя и потребителя. Если в советской экономике с ее перманентным продовольственным дефицитом сформировалась устойчивая политика поддержания импорта (в значительной мере субсидируемого) и ограничения экспорта, то после начала реформ эта парадигма, хотя и не сразу, сменилась классической концепцией аграрного протекционизма, когда отечественный рынок защищается от ввоза импортного продовольствия и сырья.

В 1992 г. еще сохранялся **централизованный импорт** продовольствия и средств производства для села. Правительство продолжало регулировать цены на ввозимые товары (на 36 продовольственных и сельскохозяйственных товаров, семена, агрохимикаты и т.д.). При этом ввозимые по централизованным контрактам химикаты и семена поставлялись сельскохозяйственным производителям по цене, составляющей 0,2–0,8% их фактической цены.

Важность **протекционизма**, защиты от ввоза, стала очевидной отечественным сельскохозяйственным производителям только к концу 1993 г. Аграрное лобби повело борьбу за введение импортных тарифов на базовые сельскохозяйственные продукты, которые впервые были установлены с лета 1994 г. С этого момента вопрос так называемой продовольственной безопасности стал одним из наиболее болезненных при обсуждении аграрной политики страны.

Насколько же вырос продовольственный импорт за последние годы? Расчеты показывают, что доля импорта в душевом потреблении выросла, во-первых, немалого (табл. 7.24), во-вторых, этот рост доли импорта в основном определяется не столько увеличением собственно импорта, сколько спадом отечественного производства. В-третьих, рост импорта по отдельным продовольственным группам свидетельствует об улучшении качества питания россиян. В частности, некогда экзотические бананы и ананасы и совершенно неизвестные российскому потребителю киви сегодня продаются в самых отдаленных регионах страны. Рост импорта мяса на фоне фактически полного прекращения ввоза фуражного зерна означает

только рационализацию внешней торговли. При коэффициентах конвертации кормов в 2–3 раза более низких в России по сравнению со странами, откуда импортируются мясо и мясопродукты, ввоз фуража, безусловно, неэффективен: ввозя фуражное зерно, мы получаем из него в 2–3 раза меньше животноводческой продукции, чем в стране-экспортере. Таким образом, либерализация внешней торговли привела к рациональному замещению фуражного ввоза мясным. Существовавший в течение 2–3 лет “перегиб” с вывозом подсолнечника и ввозом растительного масла (закономерное в условиях переходной экономики искажение равновесных пропорций) после введения валютного коридора постепенно преодолевается.

Таблица 7.24. Доля чистого импорта отдельных продуктов в общем объеме ресурсов и личном потреблении, %

Год	Мясо	Молоко	Картофель	Овощи
Доля чистого импорта в общем объеме ресурсов				
1991	12	11	1,5	18
1992	12	6	0,3	17
1993	13	10	0,1	9
1994	16	8	0,2	6
1995	25	12	0,02	7
Доля чистого импорта в объеме личного потребления				
1991	14	13	5	26
1992	15	7	1	25
1993	16	13	0,4	14
1994	18	10	0,6	9
1995	28	16	0,08	11

Источник: Сельское хозяйство России. С.113–115; Данные Госкомстата России.

Что касается Москвы и Санкт-Петербурга, то эти города всегда в значительной мере (Москва — на 70%) зависели от ввоза продовольствия из республик СССР. С либерализацией экономики относительно богатое население этих городов выбрало более качественное импортное продовольствие из дальнего зарубежья. Другой вопрос, что доступ на столичные рынки сегодня монополизирован и очень часто контролируется криминальными структурами. Это серьезная проблема, которую нужно решать безотлагательно, но внеэкономическими методами. Путем ограничения импорта такие проблемы не снимаются.

Импортные тарифы на агропродовольственную продукцию с июля 1994 г. пересматривались несколько раз, но остаются в пределах 30% (табл. 7.25).

Еще одна особенность импортного регулирования — значительное количество льгот по беспошлинному ввозу. Такие льготы предоставлялись отдельным импортерам — российским резидентам, отдельным странам, в том числе СНГ.

Таблица 7.25. Импортные пошлины на некоторые агропродовольственные товары в 1994–1996 гг. в России, %

Товары	С 1.07.94 г.	С 1.07.95 г.	С 15.05. 96 г.
Мясо и мясопродукты	8	15	15, но не ниже 0,15 ЭКЮ за 1 кг
Мясо куриное	20	25	30, но не ниже 0,3 ЭКЮ за 1 кг *
Молоко и молокопродукты	15	10–20	10–20
Зерно	1	1	5
Масличные, фрукты	1	5–10	5–10
Масло животное	15	20	20, но не ниже 0,3 ЭКЮ за 1 кг
Масло подсолнечное	0	15	15, но не ниже 0,09 ЭКЮ за 1 кг
Соки, другие растительные масла	0	0	5
Сахар белый	20	25	25, но не ниже 0,07 ЭКЮ за 1 кг

* С 15 апреля 1996 г.

Источник: Соответствующие нормативные акты Российской Федерации.

Экспортное регулирование в АПК развито слабо. В 1995 г. в период неурожая была сделана слабая попытка ограничить вывоз продовольственного зерна путем введения экспортных тарифов (на все зерновые культуры). Но одновременно с этим решением был заключен таможенный союз с Белоруссией, через которую в 1995 г. было вывезено значительное количество зерна. Для реальной поддержки собственных сельскохозяйственных производителей нужны меры не по ограничению вывоза, а по его расширению. Уже сегодня страна вывозит зерно подсолнечника, фуражное зерно, казеин. Достаточно высокий потенциал экспорта картофеля через Волго-Каспийский путь. Государственные вложения в развитие экспортной инфраструктуры, поддержание экспортеров означали бы более действенную поддержку отечественного агропродовольственного сектора, чем все неуклюжие попытки ограничения импорта. При этом поддержка экспорта осуществляется хотя и за счет налогоплательщиков (за счет бюджета), но не за счет потребителей.

Таблица 7.27. Экспортные пошлины на некоторые агропродовольственные товары в 1993–1996 гг. в России, %

Товары	С 1.07.92 г.	С 1.11.93 г.	С 25.07.94 г.	С 1.09.95 г.	С 1.04.96 г.
Мясо и мясопродукты	20	0	0	0	0
Молоко и молокопродукты	20	0	0	0	0
Пшеница твердая	20	25	25	17	0
Пшеница прочая	20	10	10	7	0
Кукуруза	20	15	15	10	0
Масличные	20	10–15	10–15	7–10	0
Сливочное масло	20	0	0	0	0
Растительное масло	0	0	0	0	0
Сахар белый	20	60 ЭКЮ	0	0	0

Источник: Соответствующие нормативные акты Российской Федерации.

Основные понятия параграфа

- Дотирование животноводческой продукции
- Минимальные гарантированные цены
- Двухсегментный рынок
- Программы расширения спроса
- Компенсация удорожания средств производства для сельского хозяйства
- Относительные цены
- Паритет цен
- Лизинг
- Двойные тарифы
- Внешнеторговое регулирование
- Централизованный импорт
- Протекционизм

Вопросы и задачи

1. Назовите основные программы государственной поддержки АПК в настоящее время.
2. Каковы основные причины сокращения спроса на сельскохозяйственную продукцию после либерализации цен в 1992 г.? Какой сектор и почему столкнулся

с ограниченным спросом населения? Опишите основной механизм поддержки доходов сельскохозяйственных производителей в связи с падением спроса.

3. В чем различие между гарантированными ценами, применяемыми в ЕС в рамках Единой аграрной политики, и в России? Почему применение минимальных гарантированных цен в переходных экономиках не ведет к тому же результату, что и в развитых странах? В чем отличие квот, применяемых в развитых странах и в странах с переходной экономикой?
4. Укажите основную причину роста диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и ресурсы аграрного производства после либерализации цен. Какие меры применяются в России для сокращения диспаритета цен и каковы их результаты?
5. Что такое двойной тариф на ресурсы для сельского хозяйства? Каковы последствия его применения в условиях рыночной экономики?
6. Определите, кто является конечным бенефициантом по следующим программам поддержки сельского хозяйства:
животноводческие дотации;
компенсация удорожания ресурсов для сельского хозяйства;
импортные тарифы.

Дополнительная литература

Серова Е. Экономическое содержание аграрной реформы в России: 1992–1995 гг. // Крестьяноведение: Теория. История. Современность. Ежегодник. М.: Аспект-Пресс, 1996. С. 258–284.

Серова Е. Особенности государственной поддержки аграрного сектора в России // Вопросы экономики. 1996. № 7. С. 88–100.

Серова Е., Янбых Р. Кредитование сельского хозяйства в России: Состояние и перспективы // Вопросы экономики. 1997. № 8. С. 59–72.

Предметный указатель

- Абсолютная частная земельная собственность 208
- Абсолютное преимущество 39
- Агент 151
- Аграрная и сельская политика 74
- Аграрная реформа 216
- Аграрная фирма 84
- Аграрное кредо 228
- Аграрный истеблишмент 274
- Аграрный корпоратизм 231
- Аграрный фундаментализм 228
- Агрегированная мера поддержки 332
- Агробизнес 147
- Агроденьги 285
- Агропромбанк 432
- Агропромышленный комплекс (АПК) 146
- Альтернативные издержки 38
- Анализ структуры рынка 162
- Английский аукцион 150
- Англосаксонская система права 206
- Антрепренерское сельскохозяйственное предприятие 75
- Арбитраж 173
- Аренда 183, 205, 212
- Арханчная форма кооперации 127
- Аукцион одновременного конкурирования 151

- Базис 170
- Базовый период 334
- Бенефициант реформы 216
- Бесплатное и бессрочное пользование землей 381
- Брокер 151
- Буферные запасы 248

Предметный указатель

- Абсолютная частная земельная собственность 208
- Абсолютное преимущество 39
- Агент 151
- Аграрная и сельская политика 74
- Аграрная реформа 216
- Аграрная фирма 84
- Аграрное кредо 228
- Аграрный истеблишмент 274
- Аграрный корпоратизм 231
- Аграрный фундаментализм 228
- Агрегированная мера поддержки 332
- Агробизнес 147
- Агроденьги 285
- Агропромбанк 432
- Агропромышленный комплекс (АПК) 146
- Альтернативные издержки 38
- Анализ структуры рынка 162
- Английский аукцион 150
- Англосаксонская система права 206
- Антрепренерское сельскохозяйственное предприятие 75
- Арбитраж 173
- Аренда 183, 205, 212
- Архаичная форма кооперации 127
- Аукцион одновременного конкурирования 151

- Базис 170
- Базовый период 334
- Бенефициант реформы 216
- Бесплатное и бессрочное пользование землей 381
- Брокер 151
- Буферные запасы 248

Валютный разрыв 308
Вертикальная интеграция 119
Вертикальная кооперация 117
Вертикальное интегрирование 116
Вертикальный кооператив 135
Внешнеторговое регулирование 462
Восходящий сектор АПК 147
Вторая волна протекционизма 235
Вторичная эмиссия акций на предприятиях перерабатывающей промышленности 427
Выведение земли из производства 244
Вышеградская группа 374

ГАЕК 101

Гарантии по кредитам 368
Голландский аукцион 150
Горизонтальная кооперация 117
Горизонтальное интегрирование 117
Горизонтальный кооператив 135
Государственная земельная собственность 206
Государственная монополия на землю 381
Государственное сельское хозяйство 380
Граница производственных возможностей (ГПВ) 36
Группы давления, или группы интересов 231

Давальческие операции 425
Двойной аукцион 150
Двойные тарифы 460
Двойственная функция земли в сельском хозяйстве 188
Двухсегментный рынок 454
Двух- или многоуровневое квотирование 243
Деколлективизация 218
Демографическая структура семьи 86
Демографический цикл крестьянской семьи 89
Демократический капитализм 229
Денежные компенсационные платежи (ДКП) 285
Депрессивные регионы 228
Дивиденд 131
Доверительное управление 205
Долгосрочная фермерская проблема 19
Дотирование животноводческой продукции 499

- Европейская единица размера фермы 69
Европейский сельскохозяйственный ориентационный и гарантийный фонд (FEOGA) 282
Единичная эластичность 53
Единый аграрный рынок СНГ 374
- Загибание кривой предложения 95
Заказ на выполнение сельскохозяйственных работ 184
Закон убывающей отдачи 29
Закон Энгеля 57
Закрытый аукцион 151
Закупочная интервенция 246
Залог 436
Залоговая цена 263
Запретительные тарифы 235
“Зеленый курс” 285, 294
Земельная рента 194
Земельная реформа 216
Земельная собственность
— — государственная 206
— — общинная 207
— — публичная 207
— — частная 203
Земельный кадастр 192
Зональная ассоциация кооперативов 140
- Издольщина 205
Изокванта, изолиния продукта 33
Изокоста, изолиния издержек 35
Изолиния выручки 37
Изоценовые контуры 172
Иммобильность земли 190
Импортные квоты 235, 250
Импортные субсидии 257
Импортный тариф 250
Инвестиционный кредит 442
Институциональный аспект маркетинга 162
Интеграция собственности 121
Интервенционная цена 288
Интервенционные агентства 288
Ипотечный кредит 181, 445

- Киббуц 100
- Кодекс Наполеона 208
- Коллективная гарантия по банковским кредитам 440
- Коллективное сельскохозяйственное предприятие 75
- Колхоз 384
- Комиссионер 151
- Компенсационная реформа 217
- Компенсационные платежи 288
- Компенсация удорожания средств производства для сельского хозяйства 456
- Консервация земель 192
- Континентальная система права 206
- Контрактные платежи производственной гибкости 276
- Кооператив
 - — кредитный 177
 - — сервисный 139
 - — снабженческий 138
 - — фермерский 129
- Кооперативные выплаты 130
- Кооперативный кредит 440
- Корпоративная интеграция 121
- Кооперация
 - — вертикальная 117
 - — горизонтальная 117
 - — сельскохозяйственная 117
- Краткосрочная фермерская проблема 21
- Кредитный кооператив 177
- Крестьянский (фермерский) кооператив 129
- Кривая предложения 32
- Кривая спроса 48
- Кривые безразличия 85

- Лендлорд 205
- Лизинг 459
- Лизинговый фонд 443
- Личное подсобное хозяйство (ЛПХ) 381
- Локальный монополизм перерабатывающих предприятий 427
- Льготные бюджетные ссуды на закупку в государственные фонды 421
- Льготный централизованный кредит 434

- Максимальное гарантированное количество 286
Малая переработка 425
Маркетинговые издержки (рыночная маржа) 163
Мелиорация земли 189
Менее благоприятные для аграрного производства регионы (МБР) 228
Меры “желтого света” 333
Меры “зеленого света” 333, 334
Метод рыночных (продовольственных) цепочек 162
Метод сравнения продаж 200
Механизм разделения риска 214
Минимальная гарантированная цена 248, 451
Модель А.В.Чаянова 87
Модель Ч.Накайамы 91
Молодая отрасль 226
Мотивация труда 388
- Накладные об отгрузке 180
Налогообложение 324
Натуральная заработная плата 425
Натуральные платежи 267
Национальный кооперативный союз 140
Невозвратные займы 263
Нетарифные протекционистские меры 235
Неценовые детерминанты спроса 49
Нижегородская модель 410
Нисходящий сектор АПК 148
Номинальная норма защиты (ННЗ) 326
Номинальный коэффициент защиты (НКЗ) 326
Нормативная цена земли 414
- Обобществление 115
Общие услуги 330 *
Общинная земельная собственность 207
Ограничение правомочий земельных собственников 209
Операционный лизинг 184
Оптовые рынки 422
Организации производителей 291
Организационно-производственная форма предприятия 75
Органическое земледелие 302
Ориентировочная цена 291

- Открытая длинная позиция 168
- Открытая короткая позиция 168
- Относительные цены 456
- Оценщик недвижимости 200

- Паритет цен 457
- Первая волна протекционизма 234
- Первичное предложение 166
- Первичный спрос 163
- Первичный (локальный, местный) кооператив 140
- Переменный импортный тариф 251, 289
- План Мак-Шерри 287
- План Мансхольта 284
- “Повестка дня — 2000: Сельское хозяйство” 288, 309
- Поддержка рыночных цен 330
- Пожизненное владение 206
- Пожизненное наследуемое владение 398
- Позиция на покупку 168
- Пооперационная специализация в сельском хозяйстве 388
- Пороговая цена 288
- Постоянная отдача масштаба 34
- Потребительский кооператив 135
- Потребительское хозяйство 84
- Потребление продовольствия вне дома 153
- Почвенное плодородие 16, 188
- Правомочия собственника: владение, распоряжение, пользование 205
- Предельная норма замещения продуктов 36
- Предельная норма замещения ресурсов 34
- Предельная стоимость продукта (ПСП) 31
- Предельная субъективная оценка труда 91
- Предельные земли 195
- Предельный физический продукт (ПФП) 29
- Приграничная цена 324
- Применение наемного труда 71
- Принцип дешевых продуктов питания 392
- Принцип замещения 33
- Принцип “один член — один голос” 129
- Принцип равнопредельной отдачи 38
- Принцип убывающей предельной полезности 48
- Принципы ЕАП 283

- Программа РИК 267
Программы взаимного финансирования 268
Программы расширения спроса 454
Продовольственная безопасность 224
Продовольственные биржи 422
Продовольственные сезонные ярмарки 423
Производное предложение 166
Производный спрос 163
Производственная квота 241
Производственная контракция 120
Производственная функция 27
Пролонгирование долгов 433
Протекционизм 233, 234, 462
Прямые выплаты 330
Прямые ценовые субсидии 248
Публичная земельная собственность 207
- Разделение затрат 215
Разностные платежи 250, 267
Районная норма бесплатного наделения землей 400
Районный фонд перераспределения земель 401
Райффайзеновские кооперативные принципы 178
Райффайзеновские сельские кредитные товарищества 127
Реализационная интервенция 248
Региональная ассоциация кооперативов 140
Реорганизация колхозов и совхозов 399
Репрезентативный рыночный курс национальных валют 308
Реституция 351
Реструктуризация (реструктурирование) долга 369
Реформируемый и нереформируемый сегменты 216
Розничная цепочка 153
Рочдельское общество справедливых пионеров 127
Рыночная маржа 163
Рыночные порядки 270
Рыночные советы 152
Рыночные соглашения 263
Рыночные трансферты 331
- Самообеспеченность 222
Самораскручивающиеся субсидии 255, 393

- Самосокращающиеся субсидии 255
- Самоэксплуатация 89
- Сбытовой заем 266
- Сбытовой кооператив 138
- Сезонный кредит 434
- Сельскохозяйственная кооперация 117
- Сельскохозяйственное предприятие
 - — антрепренерское 75
 - — коллективное 75
 - — семейное 75
- Сельскохозяйственные угодья 192
- Сельскохозяйственный кооператив 129
- Сельскохозяйственный маркетинг 157
- Семейная ферма
 - — индивидуальная 80
 - — партнерская 80
 - — корпоративная 80
- Семейное сельскохозяйственное предприятие 75
- Сервисный кооператив 139
- Сервитуты 208
- Система государственных закупок 382, 418
- Система дифференцированных закупочных цен 383
- Система скоростных закупочных 153
- Складские расписки 180
- Снабженческий кооператив 138
- Снижение производственных издержек 330
- Совершенная конкуренция 15
- Совершенно неэластичный спрос 53
- Совершенно эластичный спрос 54
- Совершенный хедж 169
- Совхоз 384
- Соподчиненные соглашения 181
- Сопряженные товары 51
- Спекулянт 151
- Списание долгов 369, 433
- Справочные цены 325
- Сравнительные преимущества 38
- Стабилизаторы 286
- Стадия производства и сбыта 119
- Стоять в продажу 168

- Структура сельскохозяйственных угодий 192
Субсидирование 324
Субсидирование процентной ставки 368
Субъективная заработная плата 85
Супермаркет 153
Сфера АПК: I, II, III 147, 148
Схемы раннего выхода фермеров на пенсию 255
- Теневые цены 325
Теория разделенной земельной собственности 211
Техническая эффективность маркетинга 159
Технический оптимум производственной функции 27
Товарная биржа 150
Товарная кредитная корпорация (ТКК) 263
Товарность 66
Товарный кредит 437
Торговый протекционизм 233
Торговый центр 153
Трансакционные издержки 123
Трастовый договор 181
Траст, доверительное управление 205
Трудовая мотивация 103
Трудовое хозяйство 84
- Условно начисляемая рента 198
Условный земельный пай 401
Условный имущественный пай 403
- Федеральные и региональные продовольственные фонды 419
Ферма с полной занятостью 72
Ферма с частичной занятостью 72
Физический размер фермы 67
Финансовая безответственность и иждивенчество 433
Финансовый лизинг 185
Фирма-интегратор 119
Фондовое снабжение 381
Фонд льготного кредитования АПК 439
Фонд субъективной оплаты труда коллективного предприятия 104
Форвардный контракт 167
Фрагментация землепользования 401

- Фундаментальные принципы ЕАП 283
- Функциональный аспект маркетинга 161
- Функция полезности 84
- Фьючерсный контракт 167
- Фьючерсный рынок 167

- Хеджирование 169

- Целевая цена 264, 288
- Целина 191
- Цена земли 198
- Цена изъятия продукта с рынка 291
- Ценовая разница 329
- Ценовая эластичность спроса 51
- Ценовая эффективность маркетинга 159
- Ценовое искажение 324
- Централизованный импорт 462

- Частичная эластичность производства 29
- Частная земельная собственность 203
- Частный посредник 423

- Эквивалент субсидий потребителям (ЭСП): валовый, удельный, процентный 329, 330
- Эквивалент субсидий сельхозпроизводителям (ЭСС): валовый, чистый, удельный, процентный 329, 331
- Экологически чувствительные зоны 286
- Экономическая прибыль коллективного предприятия 104
- Экономическая прибыль семьи 93
- Экономический оптимум производственной функции 31
- Экономический размер фермы 68
- Экспортные субсидии 251, 289
- Экспортные тарифы и квоты 257
- Экспроприационная реформа 217
- Эластичность предложения 40
- Эластичность ресурса 29
- Эластичность спроса по доходу 55
- Эластичный и неэластичный спрос 53
- Эмфитевзис 206
- Эндогенные продукты 222
- Эндогенные экономические стимулы 386

Эффективная норма защиты (ЭНЗ) 327

Эффективный коэффициент защиты (ЭКЗ) 327

Эффективный коэффициент субсидирования (ЭКС) 328

Эхидо 102

BAFTA 374

CEFTA 374

FEOGA 282

21244.01

В рамках
проекта Тасис
«Преподавание
экономических
и бизнес-
дисциплин
в средних
школах,
технических и
классических
университетах»
подготовлены
следующие
учебники и
учебные
пособия

ISBN 5-7598-0065-5



9 785759 800651 >

Айвазян С.А., Мхитарян В.С.

Прикладная статистика и основы
эконометрики

Смирнов А.Д.

Лекции по макроэкономическому
моделированию

Гранберг А.Г.

Основы региональной экономики

Корольков М.П.

Теория международных финансов

Коссов В.В.

Бизнес-план: обоснование решений
(Учебное пособие)

Посадский А.П.

Основы консалтинга: пособие для
преподавателей экономических и
бизнес-дисциплин

Теплова Т.В.

Финансовый менеджмент:
управление капиталом
и инвестициями предприятия

Хорошилов А.В., Дик В.В.

Информационные системы в
экономике

Якобсон Л.И.

Государственный сектор экономики:
экономическая теория и практика
