

УДК 338.242.4:338.436.33]:339.92

UDC 338.242.4:338.436.33]:339.92

**АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА
ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
АПК**

**ANALYSIS OF THE INTERNATIONAL EX-
PIRIENCE OF STATE REGULATION OF AIC**

Халяпин Алексей Алексеевич

Halyapin Aleksey Alekseevich

к.э.н.

Cand.Econ.Sci.

ФГБОУ «Кубанский государственный аграрный университет», Краснодар, Россия

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

В статье проведен анализ государственного регулирования АПК ведущих зарубежных стран в условиях рынка от его начала до настоящего времени; выявлены негативные и позитивные моменты данных преобразований; проанализирована классификация направлений государственной поддержки WTO и предложен комплекс мероприятий государственной поддержки сельскохозяйственного производства региона при вступлении в WTO

In the article, the analysis has been led - state regulation of an AIC of leading foreign countries in conditions of the market from it has started till nowadays; the negative and positive aspects of the given transformations have been revealed; classification of directions of the state support WTO has been analyzed and the complex of actions of the state support of an agricultural production of region also has been offered at the introduction in WTO

Ключевые слова: ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ, АПК, РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ, КЛАССИФИКАЦИЯ WTO, ГОСПОДДЕРЖКА

Keywords: STATE REGULATION, AIC, MARKET SYSTEM OF MANAGING, CLASSIFICATION OF THE WTO, STATE SUPPORT

По-нашему мнению, в условиях современной рыночной системы хозяйствования ведущим зарубежным странам удалось с помощью государственного регулирования АПК создать условия для его развития, укрепить социальную сферу села, стимулировать развитие производства, каналов сбыта и науки в отрасли, сократить диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию, тем самым обеспечивая значительное развитие АПК.

Мировой опыт стран с развитым сельским хозяйством показывает, что в условиях рынка система государственного регулирования прошла ряд этапов своего развития, цели и задачи регулирования приобретали конкретные очертания в зависимости от обстоятельств. В США переход от свободной рыночной к рыночно регулируемой аграрной экономики начался в 1933 г., в период великой депрессии, когда законодательно была введена система обязательного контроля за производством. Эти меры, обязательные для всех фермеров, принимались путем референдума и согласия 2/3 производителей определенного вида продукции. Несмотря на то, что в 1936 г. эта мера была признана антиконституционной, она позволила серьез-

езно изменить ситуацию на рынке. Кроме того, государство стало учитывать динамику паритета цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности для регулирования доходов фермеров.

В сельском хозяйстве США официально существуют два вида «цен поддержки»: целевые цены и залоговые ставки (залоговые цены). Целевые (или гарантированные) цены устанавливаются едиными по стране только для расчетных операций. Они ориентированы на возмещение затрат (в состав которых включают среднюю норму прибыли на фермерский капитал и расчетную земельную ренту) и на определенный доход (сверх средней нормы прибыли и земельной ренты) для расширенного воспроизводства на фермах со средним и пониженным уровнем затрат.

Фермерская продукция реализуется по рыночным ценам, которые могут быть выше, ниже или равны целевым ценам. Однако в конце года (а иногда и в течение года по авансовым платежам) фермер США получает разницу между целевой ценой и ценой реализации, если последняя ниже [17].

Высокий уровень внутренних рыночных цен в США мешал развитию экспорта, а чрезмерно низкий уровень внутренних рыночных цен стимулировал бы экспорт, но привел бы к большим бюджетным затратам на выплату разницы или компенсаций. Эти аргументы определили установление еще одной фиксированной цены – залоговой ставки Товарно-кредитной корпорации.

Залоговая ставка – это нижний предел гарантированных цен на сельскохозяйственную продукцию. Фермер, сдав Товарно-кредитной корпорации свою продукцию по залоговой ставке, может выкупить ее в любой момент в течение 9 месяцев. Если в этот период мировые цены окажутся ниже залоговой ставки, то фермер может выкупить сданную продукцию по мировым ценам. Если фермер не выкупит свою продукцию, то она переходит в собственность Товарно-кредитной корпорации, а он получит за нее

денежную компенсацию по залоговой ставке за вычетом издержек на хранение.

Зерновой рынок Канады в большей степени регламентируется государством, чем в США. Канада занимает первое место в мире по производству зерна на душу населения. Высокая степень обеспеченности зерном позволяет экспортировать из страны около 30 % его валового сбора. Около 70 % экспорта приходится на пшеницу. По объему экспорта зерна Канада занимает второе место после США [2]. Создана самоуправляемая ассоциация элеваторов и зерноперерабатывающих предприятий, действующая по регламентам, установленным правительством. Ежегодно утверждаются максимальные тарифы на послеуборочную обработку и хранение зерна заготовительным фирмам, которые действуют по лицензиям, выдаваемым Государственной хлебной инспекцией.

Большую роль в развитии зернового хозяйства играет Канадский Совет по пшенице – полуправительственная организация, являющаяся национальным агентством по закупкам пшеницы, других зерновых, их хранению. В состав Совета входят представители Министерства сельского хозяйства, объединений товаропроизводителей и заготовительных организаций, а вся работа ведется через фермерские кооперативы. Совет вносит правительству предложения по стартовым ценам, реализует основную массу зерна (около 80 %). Через этот Совет реализуется практически вся пшеница на продовольственные цели и экспорт, осуществляется контроль всего импорта зерна. Частные компании реализуют в основном кормовое зерно. Равные условия производства и сбыта зерна для всех фермеров обеспечиваются через ценовую политику (систему оплаты зерна), систему квот на производство и сбыт зерна, поддержку дохода производителей за счет их участия в государственных программах.

Система оплаты зерна фермерам является двухступенчатой. Первая выплата осуществляется на основе исходной цены, ежегодно устанавлива-

емой правительством в размере 75 % от цены, по которой оно рассчитывает реализовать зерно. Исходную цену объявляют в марте – апреле. Ее объявляют фермеру при поставке зерна на элеватор. Окончательный расчет производится после продажи зерна на внутреннем или внешнем рынке [6]. Для зернового рынка ЕС устанавливается система регулирующих цен, которая представляет собой результат компромиссов, приемлемых для всех стран-участниц, и благодаря которой сглаживаются все разногласия. Она включает в себя следующие цены: целевые, интервенционные и пороговые [16].

В странах-членах ЕС система государственного регулирования стала складываться в послевоенные годы, когда экономические регуляторы (цены, налоги, кредиты, дотации и т.п.) в сочетании с аграрным протекционизмом были направлены на стимулирование объемов производства сельскохозяйственной продукции.

Затем появилась необходимость в сдерживании производства в интересах стабилизации рынка и доходов сельхозпроизводителей. За счет государственного контроля стали решаться проблемы социальной стабильности в сельской местности, лимитирования роста размеров крестьянских хозяйств, демонополизации местных аграрных рынков, сокращения посевных площадей, уменьшения поголовья животных, введения госзакупок по гарантированным ценам и т.д.

Система государственного регулирования в странах с развитым сельским хозяйством, по мнению зарубежных экономистов, далека от совершенства: постоянно вносятся изменения в законы, принимаются новые нормативные акты. В связи с насыщением продовольственного рынка ЕС и для достижения соответствия предложения и спроса стали вводиться новые элементы в систему государственного регулирования, в частности, квотирование объема поставок сельскохозяйственной продукция на рынки сбыта. Реформа аграрной политики ЕС, одобренная Европейским парла-

ментом 21 мая 1992 г., предусматривает снижение интервенционных цен на зерно и введение субсидий на 1 га для компенсации снижения цен. Для консервации земель из-за перепроизводства зерна предусмотрены выплаты в расчете на 1 га. На молоко и молочные продукты снижены квоты, на говядину цена вмешательства снижена на 15 % с сокращением закупок в интервенционный фонд. Выплачиваются премии за сокращение поголовья скота. Продукты, на которые устанавливаются предельные гарантированные закупки, составляют 35 % от стоимости продукции, производимой в странах ЕС [7].

В странах ЕЭС функционирует несколько иной ценовой механизм. Там на высоком уровне установлены целевые цены, гарантирующие средним и крупным фермерам определенный уровень дохода. В тесной взаимосвязи с ними устанавливаются пороговые цены для импортируемых продуктов и экспортные субсидии для экспортируемых. Функцию минимальных цен выполняют цены вмешательства (интервенционные). По этим ценам продукцию у фермеров закупают государственные закупочные организации. Государственные закупки по фиксированным ценам являются действенным средством против снижения рыночных цен ниже фиксированного уровня.

В ЕЭС и в США целевые цены снижаются на 1–2 % в год, что служит стимулом для повышения эффективности производства. Целевые цены изменяются в течение года и дифференцированы по качеству продукции.

До вступления в ЕС Греции, Испании и Португалии, где высокий удельный вес в сельском хозяйстве занимает выращивание плодов и овощей, государственное регулирование производства и рынка плодоовощной продукции сводилось в основном к запретительным мерам, то есть принудительному изъятию у фермеров излишков с последующим их уничтожением или использованием на корм скоту. Затем были внесены изменения в

аграрную политику ЕС с целью – защитить интересы фермеров вышеназванных стран, не допустить перепроизводства плодов и овощей и поддержать уровень рыночных цен. Главной особенностью регулирования производства и рынка плодоовощной продукции является установление бюджетных компенсаций тем фермерам и кооперативам, которые откажутся от реализации на внутреннем рынке части произведенной продукции в свежем виде, с одновременным предоставлением им финансовой помощи в виде беспроцентных ссуд и льготных кредитов для переработки плодов и овощей [16].

В целом в странах ЕС используются две ставки НДС при продаже сельскохозяйственной продукции. Нормальная ставка распространяется на крупные хозяйства. Они ведут полную бухгалтерию, выписывают счета-фактуры, ежемесячно перечисляют налоги в казну, и по итогам года им делается перерасчет. Ставка для уплаты налога с общего оборота распространяется на мелких и средних фермеров (они ведут простую бухгалтерию – приход-расход и уплачивают налог в конце года на основании общей суммы продаж и покупок) [11].

Государственный контроль производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции (молока, овощей, плодов и др.) в США, Великобритании, ФРГ и ряде других европейских стран осуществляется через так называемые рыночные уставы. В них зафиксированы объемы производства и реализации сельскохозяйственной продукции, необходимые для удовлетворения потребностей населения отдельных регионов и экспортных поставок, а также ориентировочные цены и порядок расчетов с фермерами за проданную продукцию. Участие фермеров в рыночных уставах добровольное, после вступления фермеры обязаны неукоснительно соблюдать их условия. Превышение объемов и сроков реализации влечет снижение расчетной цены.

Государственное регулирование сельского хозяйства, например, в

Швейцарии и Австралии сводится, преимущественно, к бюджетной поддержке семейных ферм, находящихся в горных и предгорных районах, в том числе и для улучшения социальных условий жизни.

Проблему квотирования в странах ЕС решают по-разному. В Великобритании рынок квот регулируют, преимущественно, через налоги и комиссионные сборы, во Франции – посредством административного распределения квот местными органами управления. Первоначально при введении квот на производство молока в странах ЕС предусматривалась их свободная купля-продажа как своего рода лицензий на гарантированный сбыт. Однако началась массовая спекуляция ими, что ущемляло интересы многих мелких и средних ферм. Поэтому торговля квотами была ограничена условием соответствующей покупки (продажи) сельскохозяйственных земель, то есть рынок квот был интегрирован с рынком земли [16].

Следует отметить, что страны с рыночной экономикой используют также государственные меры административного регулирования сельского хозяйства. Так, в США нарушение сроков принятия мер по защите многолетних плодовых насаждений от вредителей и болезней может повлечь за собой принудительную вырубку этих насаждений, особенно в хозяйствах, расположенных в обширных специализированных зонах товарного производства цитрусовых и других плодовых культур. Непринятие рекомендуемых мер по защите почвы от эрозии (которые в значительной степени субсидируются государством) также влечет за собой значительные штрафы и иные меры принудительного контроля [4].

В марте 1993 г. в Венгрии был принят Закон «О регулировании аграрного рынка», который призван обеспечить сочетание интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей, переработчиков и сферы реализации продовольствия. Государство берет на себя гарантии по объему реализации основных сельскохозяйственных товаров, поддержания минимальной импортной цены и средней закупочной цены внутри страны на

ряд сельхозпродуктов. В случае снижения спроса на внутреннем рынке государство обязано закупать продукцию у производителей, а в случае падения мировой цены и увеличения импорта данной продукции – ввести специальные гарантированные доплаты отечественным производителям в рамках установленных квот.

В Чехии используются два направления поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей: регулирование аграрного рынка и кредитная поддержка. В 1991 г. был создан Федеральный фонд рыночного регулирования в сельском хозяйстве, который вначале предоставлял экспортные субсидии на основные виды продовольствия, а затем стал скупать сельскохозяйственную продукцию по минимальным гарантированным ценам в случае падения рыночных цен. Для финансовой поддержки производителей с 1994 г. действует Фонд поддержки и гарантий для фермеров и работников лесного хозяйства, который обеспечивает гарантии по банковским кредитам и покрывает часть процентных выплат по этим кредитам.

В Польше государство избрало путь не прямой фиксации цен, а поддержания их уровня за счет рыночной интервенции, для чего было создано Агентство сельскохозяйственных рынков, которое поддерживает минимальные цены, в первую очередь, на зерно и молоко. Если цены падают ниже поддерживаемого уровня, то Агентство скупает сельскохозяйственную продукцию [10].

В нашей стране государство субсидирует лишь около 6 % стоимости товарной продукции, в странах ОЭСР – примерно 36 %, что является значительным уровнем поддержки, повышающим доходы производителей аграрной продукции. При этом в общей сумме субсидий, выделенных в странах ОЭСР на производство сельхозпродукции, наибольшую долю занимают дотации на производство пшеницы – около 35 % [9]. Так, в Японии господдержка составляет 88 % стоимости пшеницы, в Норвегии – 78 %, в Швейцарии – 72 %, в ЕС – 58 %, в США – 46 %, в Канаде – 36 %, в

среднем по ОЭСР – 48 % [14], а в России – примерно 5 % [12]. Приведенные показатели красноречиво доказывают, что Россия имеет возможность повысить уровень государственной поддержки национальных производителей аграрной продукции.

Сельское хозяйство восточной Германии развивалось на протяжении почти сорока лет на основе плановой экономики по советскому образцу. Так же как и в России в начале 90-х годов там произошел демонтаж плановой экономики в сельском хозяйстве с ликвидацией государственной собственности. Однако разрушений, подобных российскому варианту, в экономике сельскохозяйственного производства восточной Германии не произошло. Наоборот, в восточных землях ФРГ развивается отличная от западной Германии структура сельскохозяйственных предприятий, характеризующаяся более крупными их размерами, более высокой индустриализацией и многообразием правовых форм. По сравнению с крестьянскими хозяйствами западных земель, крупные сельхозпредприятия, преобладающие в восточной части, имеют значительные преимущества, более конкурентоспособны и имеют устойчивую перспективу развития.

Правительством ФРГ, Европейским союзом, правительствами земель предоставляется большая финансовая помощь сельхозпредприятиям и сельскому населению восточных земель с целью адаптации производства к новым рыночным условиям и ускорения темпов развития, в том числе на основе научно-технического прогресса, ускоренного обновления техники, повышения плодородия почв и других интенсивных методов хозяйствования.

В развитых странах в последние десятилетия сложилась многоканальная система поддержки сельского хозяйства. Наиболее активно применяются американская и западноевропейская модели. В США бюджетные выплаты определялись уровнем доходов фермеров, субсидии выплачивались тем, у кого доходы были ниже установленного уровня. В Европей-

ском сообществе бюджетные средства распределяют исходя из площади земельных угодий[1].

Очевидно, что для сельского хозяйства России при вступлении в ВТО государственное регулирование в целях обеспечения продовольственной безопасности страны (региона) жизненно необходимо, поскольку аграрный сектор функционирует в сложных экономических условиях. Поэтому на современном этапе государственная поддержка должна иметь определенную направленность: переориентация на усиление инвестиционной активности и значительное увеличение долгосрочного кредитования; увеличение в бюджетах всех уровней доли поддержки реализации сельхозпродукции производителями. Одновременно следует учитывать, что присоединяющиеся к ВТО страны должны обеспечить свободный доступ на свой рынок сельскохозяйственных и продовольственных товаров, снижая прямую государственную поддержку национальных производителей сельскохозяйственной продукции до установленного Соглашением о субсидиях и компенсационных мерах минимума, соблюдая международные правила сельскохозяйственных субсидий [3].

По мнению А.С. Дель Перо и Д.Б. Наваретти, субсидии противостоят процессу либерализации торговли, так как ослабляют обязательства импортирующих стран по доступу к рынку, что весьма существенно искажает сравнительное преимущество, создавая менее эффективное мировое разделение труда, приводя к снижению экономического благосостояния. Господдержка влияет на отдельные страны следующим образом: когда вводится субсидия, цена на товар в стране-экспортере увеличивается, а в стране-импортере уменьшается. Для большой страны субсидии ухудшают условия торговли, поскольку приводят к снижению цены экспортных товаров. Поэтому влияние экспортной субсидии на благосостояние страны-экспортера весьма негативно. Страна-импортер, имеющая дело со страной-экспортером, находится в лучшем положении. Потребители выигрывают, а

местные производители теряют [15].

Как показали исследования Всероссийского института аграрных проблем и информатики имени А.А. Никонова, вступление в ВТО накладывает на его новых членов гораздо более жесткие обязательства по либерализации торговли, чем те, которые взяли на себя старые члены этой организации. Правила ВТО не предусматривают особых режимов для государств с транзитивной экономикой, которые только выходят из тяжелого кризиса. Исключения для развивающихся стран и стран с переходной экономикой сделаны только в том, что они освобождены от дисциплинарных мер в случае применения запрещенных экспортных субсидий. Страны с переходной рыночной экономикой должны были исключить субсидии к 2002 г. Одновременное снижение государственной поддержки, открытие рынков и отказ от экспортных субсидий приводят к отрицательным последствиям и для производителей, и для бюджета, и для продовольственной безопасности страны [13].

Важный шаг на пути совершенствования государственного регулирования АПК России – переориентация поддержки аграрного сектора в пользу мер, разрешенных правилами ВТО, но пока еще не используемых в управлении. Речь идет об оптимизации структуры расходов бюджетов различных уровней. Соглашение по сельскому хозяйству Уругвайского раунда ГАТТ, являющееся основным документом ВТО, устанавливает следующую классификацию направлений государственной поддержки:

- меры «желтой корзины»: поддержка цен, сбытовые кредиты и финансирование;

- меры «зеленой корзины»: продовольственные запасы, поддержка малоимущих и дохода, страхование урожая, устранение стихийных бедствий, охрана окружающей среды, помощь производителям в проблемных регионах, НИОКР, подготовка кадров, ветеринарные и фитосанитарные меры, ИКО, контроль продовольственной безопасности, маркетинг, сбыт и

инфраструктура;

- меры «голубой корзины»: финансирование на фиксированные площади и урожаи, финансирование на не более 85% базового уровня производства и финансирование на фиксированное поголовье скота;

- правила «deminimis»: до 5 % поддержки для конкретного продукта (до 10 % – для развивающихся стран) стоимости всей сельскохозяйственной продукции.

Правила ВТО, направленные на либерализацию поддержки аграрного сектора, предполагают не отмену поддержки как таковой, а лишь изменение ее структуры и направлений. В связи с этим рекомендуется сокращение финансирования мер, наносящих серьезный ущерб функционированию рынков, и увеличение расходов на разрешенные меры поддержки, относящиеся к «зеленой корзине» ВТО.

Меры «желтой корзины» после вступления в ВТО подлежат обязательному сокращению, поскольку бюджетные трансферты, стимулирующие производство, искаженно воздействуют на торговлю. На меры «зеленой корзины» ограничительные обязательства ВТО не распространяются, поскольку бюджетное финансирование осуществляется через государственные программы, которые не влекут за собой ценовую поддержку и не оказывают прямого искажающего воздействия на межстрановую поддержку.

На меры «голубой корзины» также отсутствуют ограничения, поскольку данные трансферты выплачиваются производителям по программам сокращения производства. Не обязаны сокращать внутреннюю поддержку и страны, получающие ее в соответствии с правилом «deminimis» [13].

Зарубежный опыт по поддержке сельского хозяйства, накопленный не за один десяток лет, четко разграничивает направления финансирования. В целях поддержки доходов используются выплаты на единицу ре-

лизированной продукции. В структуре государственной поддержки, к примеру, в США, ЕС, ОЭСР доля этого направления составляет 70–75 %. Таким образом, имеется основание полагать, что эта мера стимулирует производство и реализацию продукции сельского хозяйства, а следовательно, и его производство. На наш взгляд, финансирование поддержки доходов более приоритетно, чем субсидии на возмещение затрат, не оказывающие стимулирующего воздействия на отечественное сельское хозяйство, а наоборот, искажающие ценообразование, в результате происходит удорожание сельскохозяйственной продукции.

Учитывая неготовность отечественного аграрного сектора к вступлению в ВТО, по мнению Г. Карпенко, назрела необходимость на региональном уровне провести переориентацию направлений государственной поддержки, используя мировой опыт. Поскольку в условиях глобализации регионы должны быть конкурентоспособны, на региональном уровне необходимы такие направления развития нормативно-правовой базы аграрного сектора, которые бы законодательно закрепили модели государственного регулирования [5]. Изменение концепции субсидирования с учетом расширения мер «зеленой корзины» будет способствовать развитию конкурентоспособного сельхозтоваропроизводителя, создаст условия для получения доходов и укрепления финансовой устойчивости аграрного сектора.

По методике (АРР) государственная поддержка включает следующие составляющие: прямые бюджетные отчисления на поддержку сельскохозяйственной отрасли; стоимостные оценки косвенного воздействия на производство, спрос и предложение товаров (специальные тарифы, квоты, льготы) [8].

Г. Карпенко предлагает структурированную логическую модель государственной поддержки сельскохозяйственного производства региона при вступлении в ВТО:

1. Регулирование цен. Применяются формы государственного регу-

лирования на основе сравнения цен внешнего и внутреннего рынков: экспортные пошлины, таможенные тарифы, квоты и другие нетарифные барьеры; прямой государственный контроль внутренних цен; регулирование механизмов государственной торговли.

2. Поддержка доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей. Это, прямые и непрямые денежные трансферты между государством и производителем: компенсационные платежи; выплаты за перевод площадей из посевных в паровые земли или в случае стихийных бедствий, а также регулирования посредством налогов.

3. Поддержка маркетинга продукции. Программы развития рынка, субсидии на транспортировку сельскохозяйственной продукции; инспекция и контроль качества продукции.

4. Поддержка приобретения сырьевых ресурсов. Устанавливаются и выплачиваются субсидии на покупку сырья и материалов для сельского хозяйства (минеральных удобрений, средств химической защиты растений, кормов, воды для орошения); предоставляются льготные кредиты; осуществляется специальное льготное страхование.

5. Стимулирование роста эффективности производства. Выражается в поддержке «инфраструктуры»: научно-исследовательская, внедренческая деятельность, субсидии на капитальные вложения, программы по улучшению качества земель.

6. Региональная поддержка. Осуществляется на уровне правительства региона.

7. Общеэкономическая поддержка. Включает виды деятельности, специально не направленные на поддержание аграрного сектора, но оказывающие на него влияние: государственная налоговая политика, политика обменного курса валют, предоставление субсидий, трансфертов и т.д.[5].

В представленной модели финансовые потоки при продаже товаров аккумулируются в специальном фонде, затем поступают на счет Совета,

специально созданного для координации программ стимулирования сбыта административной надстройки. Логическую модель управления программами стимулирования сбыта предполагается использовать для любой сельскохозяйственной продукции, что весьма существенно в современных условиях. В США государство таким образом стимулирует сбыт зерна, создавая льготные условия для производства и сбыта.

Усилия государства по содействию сбыту сельхозпродукции должны быть сосредоточены на обеспечении потребителей полной информацией, чтобы убедить их покупать больше товаров. Государственные программы стимулирования сбыта отличаются от рекламы частных фирм тем, что они нацелены на информирование потребителей в целом о продукте, его видах, а не о конкретных марках и изготовителях [8].

Таким образом, анализ государственной поддержки сельхозпроизводителей по классификации ВТО показал, что меры по либерализации поддержки аграрного сектора предполагают не ее отмену, а лишь изменение структуры и направлений.

На наш взгляд, необходимы взвешенный подход и оценка возможных последствий при определении инструментов регулирования сельского хозяйства. Важно, чтобы концентрация внимания сельхозпроизводителей на льготах, дотациях, субсидиях не тормозила активную предпринимательскую деятельность, рационализацию производства, снижение издержек, не снижала мотивацию повышения доходности производства. Кроме того, государственное регулирование финансируется налогоплательщиками, и поэтому необходим социально оправданный, приемлемый для общества уровень поддержки сельского хозяйства в соответствии с социально-экономической ситуацией. Также необходимо помнить, что рост в агропромышленном секторе возможен только при достижении устойчивой макроэкономической стабилизации и увеличении показателей в промышленных отраслях.

Список литературы

1. Беспашотный Г.В. Совершенствование форм и методов поддержки сельского хозяйства // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2004. – № 6.
2. Бринкман Т. Экономические основы организации сельскохозяйственных предприятий. – М.: Экономическая жизнь, 1926.
3. Водяников В.Т. Экономика сельского хозяйства / В.Т. Водяников, Е.Г. Лысенко и др. – М.: Колос, 2007.
4. Демьяненко В.Н. Экономические методы стимулирования сельскохозяйственного производства в США. – М.: ВНИИТЭагропром, 1988. – С. 56.
5. Карпенко Г. Эффективность господдержки АПК через меры «зеленой корзины» // АПК: экономика и управление. – 2011. – № 1. – С. 54–59.
6. Медведева Н.А. Роль государства в развитии зернового хозяйства Канады // Агропромышленное производство: опыт, проблемы и тенденции развития. Серия 1. – М.: ВНИИТЭагропром, 1993. – № 1. – С. 21–27.
7. Назаренко В.И. Государственное регулирование сельского хозяйства в странах с развитой рыночной экономикой / В.И. Назаренко, А.Г. Папцов. – М.: ВНИИТЭагропром, 1995. – С. 83.
8. Овчинников О.Г. Государственное регулирование аграрного сектора США. – М.: Дели, 1999.
9. Папцов А.Г. Государственное субсидирование агропромышленного производства за рубежом: обзорная информация. – М.: НИЦТЭагропром, 1993. – С. 36.
10. Папцов А.Г. Основные направления государственного регулирования сельскохозяйственного производства в странах Восточной Европы в период осуществления экономических реформ // Агропромышленное производство: опыт, проблемы и тенденции развития. – М.: ВНИИТЭагропром, 1996. – № 2. – С. 1–11.
11. Папцов А.Г. Система налогообложения в сельском хозяйстве зарубежных стран // АПК: экономика и управление. – 2008. – № 3. – С. 46–52.
12. Предпринимательство в сельском хозяйстве: правовые и экономические вопросы / Под ред. С.И. Грядова и В.А. Удалова. – М.: ООО Издательско-консалтинговая компания «ДеКА», 1998. – С. 344.
13. Серова Е. Перспективы формирования аграрной политики России / Е. Серова, Н. Карпова и др. – М.: ИЭПП, 2004.
14. Социально-трудовая сфера села: состояние и перспективы. – М.: ВНИИЭСХ, 2000. – С. 34.
15. Торговая политика и значение вступления в ВТО для развития России и стран СНГ / Под ред. Дэвида Г. Тарра. – М.: Весь Мир, 2006.
16. Хитров А.Н. Государственное регулирование сельскохозяйственного производства в развитых странах. – М.: ВНИИТЭагропром, 1990. – С. 50.
17. Эпштейн Д.Б. Государственное регулирование сельскохозяйственного производства в условиях перехода к рынку (теория и методы) [В 2-х ч.]. – С.-Петербург, 1993. – Ч. 1. – С. 275.