

Таможенная политика в свете проблем малого агробизнеса

В статье рассмотрены причины стагнации малого агробизнеса и недостаточной эффективности реализации Национального проекта «Развитие АПК», одной из которых является прекокс в ценовой политике. В качестве механизма влияния на ситуацию предложено изменение в таможенной политике государства.

In this article causes of small agribusiness stagnation and inefficiency National Project «Agriculture development» realization are considered. The state custom policy change has offer as an influence mechanism upon the situation.

В условиях глобализации экономики и ужесточения конкурентной борьбы успешное функционирование малого агробизнеса возможно только при максимально благоприятном сочетании основных параметров макро- и микросреды. Большинство параметров макросреды (совокупности внешних по отношению к производству факторов) имеют в последние годы устойчивую тенденцию к ухудшению. В частности, опережающими темпами продолжается рост цен на энергоносители, удобрения и прочую промышленную продукцию производственного назначения. Усиливается конкуренция за обладание рабочей силой и растет ее цена. При этом стали свершившимся фактом кризисы перепроизводства по отдельным видам сельскохозяйственной продукции, выручка от реализации которых традиционно составляет основу финансового благополучия для большинства фермерских и личных подсобных хозяйств. Решению этих проблем было уделено особое внимание при разработке концепции приоритетного Национального проекта «Развитие АПК».

Изначально Национальный проект «Развитие АПК» был запланирован на два года. Предполагалось, что, получив льготные кредиты, сельские предприниматели смогут существенно увеличить объемы производства и эффективность агробизнеса. В частности, производство молока должно было вырасти на 4,5%. Однако, успехи в молочном производстве более чем скромные. Производство за год увеличилось всего на 0,6%, а поголовье коров уменьшилось на 1%. Особенно резко поголовье КРС сбрасывают именно личные подсобные хозяйства, которые должны были стать локомотивом проекта. Например, в Брянской области поголовье коров в этой категории хозяйств уменьшилось за 2006 год на 14%. При этом льготным кредитом воспользовались всего 56 владельцев ЛПХ.

Трудности, возникшие при реализации приоритетного Национального проекта «Развитие АПК» связаны с тем, что, предоставляя льготные кредиты, государство не создает благоприятную среду для эффективного ведения малого агробизнеса. Опыт многих стран говорит о том, что мелкое сельскохозяйственное производство может длительное время функционировать лишь в двух случаях.

Либо внутренний рынок сельхозпродукции наглухо закрыт от импорта и поддерживается высокая цена на продукты (как в Швеции или Финляндии). Либо, кроме этого, доходы мелких производителей более чем на половину обеспечивают государственные дотации (Швейцария, Япония и т.д.) [1]. Ни одно из этих условий в России не только не соблюдается, но и не рассматривается в качестве приоритетного. Более того, ссылаясь на необходимость поддержки социально незащищенных слоев населения, правительство регулярно «обрушивает» рынок продовольствия.

В настоящее время необходимо сделать выбор: либо поддерживать неоправданно низкие цены на продукты питания, в результате чего неизбежна дальнейшая деградация малого агробизнеса и АПК в целом, либо использовать, апробированные в других странах, альтернативные механизмы социальной поддержки малообеспеченных слоев населения за счет сверхдоходов бюджета от экспорта энергоносителей. Ведь в наиболее развитых в аграрном отношении странах правительства стремятся поддерживать цены на продовольствие на стабильно высоком уровне. Механизмы воздействия на них апробированы и успешно функционируют на протяжении десятилетий.

Одним из наиболее эффективных инструментов регулирования цен являются таможенные пошлины. Особенностью российской таможенной практики является изъятие из перечня облагаемых пошлиной товаров отдельных продуктов, не производящихся в России. При этом во внимание не принимается взаимосвязь цен на продукты внутри одной товарной группы. Наиболее ярко эта взаимосвязь может быть прослежена на примере рынка плодово-ягодной продукции. Выбор этой товарной группы в качестве объекта исследований обусловлен тем, что более 80% товарной продукции производит малый агробизнес.

Для выявления закономерностей изменения цен на некоторые виды плодово-ягодной продукции в течение сезона, установления степени влияния их друг на друга путем конкуренции был осуществлен их мониторинг. Исследования проводились в течение сезона (май - август) 2004-2006 годов на рынке г. Брянска - типичного промышленного центра средней полосы России [2]. Отслеживались цены на ягоды местного производства (земляника садовая, малина, смородина черная, смородина красная) и продукцию, поставляемую на местный рынок из других регионов и стран (земляника садовая, черешня, абрикос, персик, вишня). Контрольные замеры проводились каждые 3-4 дня. В ходе замера фиксировались цены на все виды продукции, указанные выше, число торговых точек и происхождение товара.

Потребности рынка г. Брянска полностью обеспечиваются ягодами малины, черной и красной смородины местного производства. В течение сезонов 2004-2006 годов не зафиксировано ни одного случая присутствия на рынке привозных ягод данных видов. По ягодам земляники местное производство обеспечивает потребности рынка только частично. На рынке ягод земляники садовой наблюдается острая конкуренция местной продукции с ягодами, привезенными из Украины, Молдавии, Средиземноморья и Южного Федерального округа.

Несмотря на разницу в значении абсолютных цен и сроках поставки, характер их изменения в течение сезона имеет общие закономерности. По мере

увеличения объема продаж цена реализации уменьшается. В связи с ограниченным периодом хранения свежих ягод, отсутствует механизм регулирования розничных цен путем ограничения ежедневных поставок. По всем видам ягод зафиксировано повышение цены в конце сезона.

В качестве основных конкурентов местным ягодам мы рассматривали абрикос, персик и черешню, полностью производимые вне региона. Результаты наблюдений свидетельствуют о том, что цена на персик, как продукт, имеющий более продолжительный срок хранения, колебалась незначительно (40-60 руб/кг) и несколько уступала малине, практически повторяя форму графика ее цены.

Цена на абрикосы колебалась в более широком диапазоне (20-100 руб/кг) и зависела от цены на местные ягоды. До середины сезона наблюдалось влияние цен на землянику, а во второй его половине – цен на малину и смородину.

В отношении цен на ягоды черешни не удалось выявить четких закономерностей. Цена черешни была относительно стабильной. Ее провал, наблюдаемый в середине июля объясняется заполнением ниши для косточковых дешевыми (25 руб/кг) вишней, сливой и алычой местного и украинского происхождения.

С целью выявления предпочтений потребителей плодово-ягодной продукции было проведено их анкетирование, в ходе которого был задан вопрос: «При каком ценовом соотношении Вы предпочтете традиционные для средней полосы ягоды привозным сезонным фруктам?» Были сформированы пары продуктов, одновременно присутствующие на рынке: абрикос и малина, абрикос и смородина, черешня и земляника садовая. В результате исследований установлено, что предпочтения потребителей меняются в зависимости от ценового соотношения. Например, при соотношении цен на малину и абрикос 1:1 обеспечивается паритет покупательского предпочтения по отношению к этим видам продукции. Изменение ценового равновесия в ту или иную сторону вызывает сдвиг потребительского предпочтения в сторону продукта с меньшей ценой. Ситуация по другим парам отличается только величиной паритетного ценового соотношения.

ВЫВОДЫ

1. Цены на ягоды местного производства в Брянске в период массового сбора в 4 – 6 раз ниже цен на аналогичную продукцию в США и странах Евросоюза, что затрудняет ведение расширенного воспроизводства в ягодоводческом бизнесе и препятствует интенсивному развитию отрасли.
2. Цены на всю плодово-ягодную продукцию (даже на полностью привозные абрикосы, персики и черешню) взаимосвязаны между собой.
3. Для поддержания приемлемого для производителей уровня цен на плодово-ягодную продукцию необходимо распространить таможенные сборы на все импортные фрукты и ягоды, даже не производящиеся в стране. При этом величина таможенного сбора должна поддерживать рыночную цену продукта, способную обеспечить стабильную доходность малого агробизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. В доходах и дотациях фермеров есть разница. // Аграрный эксперт. – 2006. -№2. – С.6.
2. Ожерельев В.Н., Ожерельева М.В. Ягоды. Практические рекомендации по выращиванию для себя и на продажу. – М.: Колос. - 2006. – 152с.