

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА США

© 2017 г. **О.Г. Овчинников***

Статья поступила в редакцию 15.05.2017.

В статье анализируются тенденции внешней торговли аграрной продукцией и внешнеторговая составляющая системы государственного регулирования аграрного сектора США. Роль экспортных поставок, как фактора благополучия аграрного сектора, значительно возросла за последние несколько десятилетий. Это вызывает вполне обоснованный интерес к регулированию этой сферы со стороны государства. Результатом этого внимания стало формирование одного из приоритетных направлений аграрной политики государства – внешнеторгового. Особенностью его развития в нынешнем веке стал акцент на принципы "свободной" мировой торговли – отказ от жёстких мер протекционизма и свободы в перемещении товаров между странами. Для реализации этой стратегии США становятся активным участником международных многосторонних торгово-экономических соглашений. Это, в сочетании с эффективной системой прочих мер внешнеторговой аграрной политики (программы экспортных кредитов, гуманитарная продовольственная помощь, "технические" и образовательные программы помощи, современная информационно-разведывательная система зарубежных офисов и т.д.) является одним из залогов успешного развития аграрного сектора страны.

Ключевые слова: аграрный сектор США, внешняя торговля, аграрная политика государства, экспортные и импортные аграрные программы, международные торговые аграрные соглашения США, НАФТА, зарубежная сельскохозяйственная служба Министерства сельского хозяйства (МСХ) США.

Внешняя торговля традиционно играет важную роль в функционировании аграрного сектора. Будучи общепризнанным лидером аграрного мира, США ежегодно вывозят на внешние рынки значительные объёмы сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Высокий уровень жизни, и невозможность, по объективным причинам, производить весь перечень аграрной продукции вынуждает США ввозить ежегодно большие объёмы продовольственной продукции, являясь одним из крупнейших импортёров в мире. Например, в 2015 г. объём экспорта сельхозпродукции составил около 140 млрд долл., а импорта – 114 млрд долл. Таким образом, положительное сальдо внешней торговли аграрной продукцией составило почти 26 млрд долл., что в условиях общего отрицательного внешнеторгового баланса, составляет предмет особой гордости аграрного истеблишмента.

* **ОВЧИННИКОВ Олег Григорьевич** – доктор экономических наук, руководитель Центра аграрных проблем Института США и Канады РАН. Российская Федерация, 121069 Москва, Хлебный пер., 2/3 (olego-2006@yandex.ru).

Американское государство на протяжении длительного времени – активный участник внешнеторговых процессов, которые помогают решать не только важные внутриэкономические и социальные задачи страны, но, в условиях глобализации и роста дефицита продовольствия, также и внешнеполитические задачи.

В арсенале государства целый перечень внешнеторговых программ, "экспортная" часть которых создавалась и совершенствовалась, начиная в основном с 1950–1960-х годов, т.е. более полувека. Можно сказать, что отработанные в их рамках механизмы регулирования внешней торговли, в определённом смысле достигли совершенства. В то же время, и это отличает всю аграрную политику, развитие этих механизмов, по мере появления новых проблем продолжается. И в этом состоит не меньшее достоинство системы, носящей название внешнеторговой аграрной политики США.

Внешняя торговля и её роль в аграрной экономике

На протяжении более полувека, **экспорт** традиционно был существенным каналом "отвода" излишней продукции с внутреннего рынка и способом решения многих задач внешней политики. Именно расширение внешних рынков сбыта во времена мировых кризисов и выросший вследствие этого объём экспорта позволяли решать многие проблемы, стоявшие перед аграрным сектором. Вторая мировая война, когда возник повышенный спрос на продовольствие со стороны воюющих государств, привела к окончательному решению аграрных проблем "Великой депрессии". Аналогично, в период мирового продовольственного кризиса 1970-х годов были ликвидированы огромные излишки накопившейся к тому времени продукции, а за счёт стремительно выросших доходов фермеры смогли в значительной степени обновить свой производственный капитал.

Роль внешней торговли в функционировании фермерской экономики была неодинакова в различные периоды его истории (диаграмма 1). В 1920-е годы доля поступлений от экспорта сельхозпродукции достигала 20% в валовом фермерском доходе. Однако с наступлением "Великой депрессии" конца 1920–1930-х годов, а также недальновидной экономической политики администрации страны (усиление протекционизма) объём экспорта и его доля в доходах фермеров резко снизились – с 1,78 млрд долл. и 14,3% в среднем в 1920-х годах до 0,7 млрд долл. и 7,6% в 1930-х годах соответственно. Резко упала роль аграрного экспорта во внешней торговле: в отдельные годы первой четверти XX века он составлял более половины всего экспорта США, однако с наступлением "Великой депрессии" этот показатель существенно уменьшился, и составлял в 1930-е годы в среднем около 30%.

Вторая мировая война, а затем начало планомерных программ государственного экспорта в мирное время заметно оживили экспортные поставки и повысили их роль в аграрной экономике. Несомненный перелом начался в 1970-е годы, когда во время мирового продовольственного кризиса рост стоимости экспортных поставок увеличился, по сравнению с предыдущим десяти-

летием, почти в 4 раза. За это десятилетие фермерская экономика, и особенно её отдельные отрасли, приобрели экспортно-ориентированный характер. Впервые в экспортных поставках увидели не вспомогательное, а одно из основных решений проблемы перепроизводства, на протяжении десятилетий мучившей аграрную экономику. Именно поэтому на 1980-е годы приходится начало значительного числа программ в области стимулирования экспорта, а также возросшая активизация представителей страны на международных торговых переговорах. Последствия этих мероприятий не заставили долго ждать: после некоторого спада в поставках в середине 1980-х годов начался планомерный рост объёма экспорта. Особенностью его стало то, что в отличие от предыдущих подобных изменений, увеличение экспорта происходило не в результате бума на мировом рынке, а благодаря целенаправленной работе по его развитию и переделу уже существующих рынков сбыта.

Диаграмма 1

Доля экспорта сельхозпродукции в валовом фермерском доходе и стоимости всего экспорта страны, 1910–2014 гг.



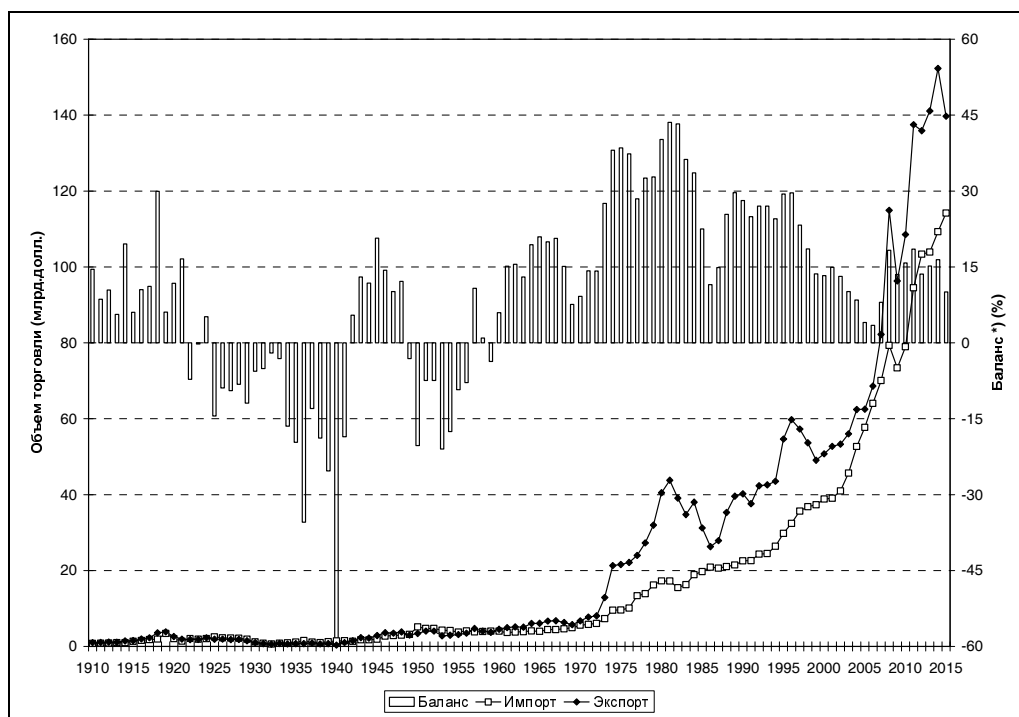
Следует отметить, что на 1970-е годы приходится значительный рост (в стоимостном выражении) общего экспорта США. Так, в 1966–1970-х годах он составлял в среднем около 33,5 млрд долл., а в 1976–1980-х годах превысил 147 млрд долл., т.е. вырос в 4,3 раза. Рост, хотя и менее динамичный, продолжился и в следующие десятилетия. Именно по этой причине доля аграрного экспорта, несмотря на его поступательный рост, в общем экспорте снижалась и стабилизировалась начиная с 1990-х годов на уровне 9–10%.

По данным диаграммы 1 нетрудно заметить значительное увеличение доли стоимости экспортных поставок в валовом фермерском доходе: к середине

2010-х годов он превысил рекордные 30%. Следует, однако, отметить, что столь высокие показатели "влияния" экспорта на фермерскую экономику не совсем отражают реальную ситуацию. Дело в том, что в последние десятилетия наблюдается поступательное снижение как "фермерской" части в структуре конечной стоимости экспортной аграрной продукции, так и доли фермеров в прибыли, полученной от её реализации. По расчётам экспертов, в 1984 г. эта доля составляла 33%, а к середине прошлого десятилетия она снизилась до 24%. В то же время, возросла доля сферы сервиса – с 17 до 35%¹. Несмотря на это, без преувеличения можно сказать, что экспортные поставки играют решающую роль в функционировании ряда отраслей АПК страны. Например, доля экспорта в объёме производства пшеницы составляла в 2010–2013 гг. в среднем 50% и достигала 59% в 2010 г., риса – 53% и 55%, сои – 46% и 49% соответственно².

Диаграмма 2

Внешняя торговля сельхозпродукцией, 1910-2015 гг.



* Отношение баланса внешней торговли к её величине, %.

В настоящее время по некоторым видам продукции страна является их главным поставщиком на мировой рынок продовольствия. Так, в 2010 г. доля США в общемировой торговле мясом составила 16%, зерна – более 25%, маслосемян – более 36%³.

¹ U.S. Agricultural Trade Boosts Overall Economy. – USDA, FAU-124, April 2008, p. 4.

² Рассчитано по: Agricultural Statistics 2014, p.I-5, I-20, III-14.

³ 2011 FAO Statistic Yearbook, Rome, 2013, Available at: <http://www.fao.org/docrep/018/i3107e/i3107e00.htm> (accessed 24.11.2013).

В отличие от экспорта, изменение объёма **импорта** на протяжении нынешнего столетия носило поступательный характер. В результате важный показатель внешнеторгового баланса весьма значительно изменялся (диаграмма 2). Однако начиная с конца 1950-х годов во многом благодаря началу государственных экспортных программ, он был исключительно положительным. В условиях значительного отрицательного сальдо всей внешней торговли страны в настоящее время, ситуация во внешней торговле аграрной продукцией является гордостью аграрного лобби и одним из весомых доводов при лоббировании в Конгрессе сохранения и развития программ поддержки аграрного сектора.

Говоря о товарной структуре экспорта и импорта сельхозпродукции, следует отметить одну из наиболее значительных перемен, происшедших в течение последних 50 лет. Это рост доли продукции с высокой добавленной стоимостью (*high value products*). К этой группе относят такие виды продукции как мясо, овощи и фрукты (свежие и переработанные), корма, табак, орехи. Напротив, доля поставок сырьевых "объёмных" (*bulk*) видов сельхозпродукции заметным образом снизилась. Указанные процессы стали особенно выражены с 1980-х годов. В первой половине этой декады доля четырёх основных экспортных зерновых культур (пшеница, рис, сорго и кукуруза) в общем объёме экспорта превышала 40%, спустя десятилетие она составляла уже около 25%, а в 2010–2013 годах – в среднем всего 16,4%.

Существенные изменения происходят и в региональной структуре экспорта, что обусловлено его концентрацией на определённых рынках сбыта. В начале 1970-х годов доля первых пяти стран (Китай, Канада, Мексика, Япония и Тайвань) в суммарном объёме вывоза равнялась примерно трети общего экспорта, в 1990-х годах этот показатель превысил 50%. Безусловно, наиболее примечательной особенностью последних 20 лет стало появление Китая среди основных внешнеторговых партнёров США в аграрной сфере. Сейчас Китай – крупнейший импортёр аграрной продукции из США, в 2014 г. на него пришлось около 17% стоимости американского аграрного экспорта. В целом, в первой половине нынешнего десятилетия доля первых пяти стран достигла почти 60% суммарного аграрного экспорта США.

Основными странами-поставщиками сельхозпродукции в США являются государства, входящие в Североамериканское торговое соглашение (НАФТА) – Канада и Мексика, на которые в 2014 г. пришлось более 38% общего импорта. И хотя доля этих стран в импорте сельхозпродукции США и прежде постоянно росла (с 14,2% в начале 1970-х годов до 16,3% через десятилетие), заключение двухсторонних договоренностей между всеми участниками соглашения в 1980–1990-х годах придало новый импульс взаимной торговле. В результате уже в середине 1990-х годов этот показатель превысил 30%. Страны Европейского союза остаются другим важным источником поступлений по импорту в США – на их долю в 2014 г. приходилось около 17% стоимости американского аграрного импорта⁴. Таким образом, ввоз сельхозпродукции из стран ЕС и НАФТА составляет примерно половину всего объёма аграрного импорта США.

⁴ Рассчитано по Agricultural Statistics, USDA (различные годы).

Внешнеторговая аграрная политика: состояние и перспективы

Направленность мер государственной аграрной внешнеторговой политики значительно менялась на различных этапах развития страны. Исторически сложилось так, что внешнеторговая политика США носила протекционистский характер и буквально с самого начала существования американского государства внутренний рынок был защищён высокими ставками импортных пошлин.

Ещё при становлении государства один из его основателей А. Гамильтон отстаивал необходимость протекционистского тарифа как средства развития экономики страны. Начиная с первого закона "О тарифах" в 1791 г. и вплоть до времен "Великой депрессии" 1930-х годов, общей закономерностью была возрастающая жёсткость протекционистских мер. Самым протекционистским из американских импортных тарифов за всю их историю стал тариф, принятый в 1930 г. по закону Смита – Хоули. В соответствии с ним, уровень тарифов на импортируемые товары был поднят на самый высокий уровень, составив в среднем около 53% стоимости импортируемых товаров [Pasour, 1990: p. 73]. Однако, если в прежние времена меры по защите внутреннего рынка играли свою положительную роль, то в данном случае, все оказалось наоборот. Так, ответные меры стран-импортеров американской продукции привели к тому, что объём экспорта сельхозпродукции снизился с 1,49 млрд долл. в 1929 г. до 0,59 млрд долл. в 1932 г.⁵ Тем самым важный канал сбыта излишней продукции был в значительной степени искусственно сужен, что стало одной из причин глубокого кризиса, в котором оказался аграрный сектор США к 1933 г.

Пересмотр положений внешнеторговой политики в сторону отказа от жёсткого протекционизма стал осуществляться с приходом к власти администрации президента Ф. Рузвельта и введением с 1933 г. политики "Нового курса". Роль США на мировой арене постепенно менялась и к концу Второй мировой войны страна была уже мировым банкиром и кредитором многих государств. Внешнеторговая аграрная политика становится частью внешней политики. Реализация программ государственного (гуманитарного) экспорта в соответствии с законами 1949 г. (программа "раздел 4166") и 1954 г. (программа "Продовольствие во имя мира", PL 480) стала внешним проявлением этих перемен.

Однако наиболее заметные изменения во внешнеторговой политике начались в период 1960-х, продолжились в 1970-е и завершились окончательно в 1980-х годах. США постепенно стали выступать в качестве активного сторонника свободной международной торговли. Такая кардинальная смена ориентации внешнеторговой политики (от жёсткого протекционизма к свободной торговле) была обусловлена следующими основными причинами:

- большая часть экспортируемой США сельхозпродукции стала доминировать на мировом рынке, и отсутствие протекционизма содействовало её успешному сбыту;

⁵ Historical statistics of the U.S., USDC, Wash., 1975, part 1, p. 482.

- эффективность аграрного сектора страны значительно возросла, это сделало основные виды производимой сельхозпродукции конкурентоспособными на мировом рынке;
- страна не производит в значительных объёмах определённые виды продукции (чай, кофе, бананы и т.п.), спрос на которые, со стороны населения, с ростом его благосостояния, значительно вырос;
- стоимость некоторых продуктов, произведённых в других странах мира, в силу различных причин, намного ниже, по сравнению с американскими.

Позиция США как сторонника свободной торговли встречает немало препятствий, так как барьеры на пути сельскохозяйственной международной торговли до сих пор остаются достаточно высокими. Во-первых, многие развивающиеся страны используют доходы от тарифных платежей как важный источник пополнения государственного бюджета. Кроме того, многие развитые страны в целях поддержания внутренних производителей сельхозпродукции ограничивают доступ импортной продукции на внутренний рынок. Все это в значительной степени сдерживает развитие мировой торговли.

Эффективными инструментами, которые активно используют США для достижения либерализации сельскохозяйственной торговли, являются заключение многосторонних соглашений (типа Всемирной торговой организации), или создание региональных групп свободной торговли (например, Североамериканское соглашение по свободной торговле).

Другим препятствием на пути политики либерализации взаимной торговли, проводимой США, является значительный рост поддержки экспорта в странах-конкурентах на мировом сельскохозяйственном рынке. В качестве мер противодействия, начиная с 1980-х годов, в США было использовано несколько эффективных программ поддержки экспорта – экспортных субсидий, гарантий экспортного кредита и развития зарубежных рынков.

Важнейшим инструментом внешнеторговой политики США, особенно в стимулировании экспортных поставок, является Всемирная торговая организация (ВТО). Особенно следует отметить активную позицию представителей США во время проведения в 1987–1994 гг. Уругвайского раунда ВТО. Участие в Уругвайском раунде можно без сомнения считать важнейшим этапом в развитии внешнеторговой политики США. Впервые состоялись переговоры, где обстоятельным образом были обсуждены проблемы, перед которыми стоит мировая торговля продовольствием. Этот раунд переговоров, по сути, стал началом либерализации мирового аграрного рынка.

Во время переговоров представители США проявили высокую активность и, будучи сторонниками либерализации торговли, предложили снизить тарифы и снять нетарифные ограничения, уменьшить уровень субсидирования экспорта и прочие меры либерализации торговли.

Проводя программы стимулирования экспортных поставок, государство активно сотрудничает с частным бизнесом. Одним из наиболее выдающихся примеров этого сотрудничества является рост поставок мяса на внешний рынок. Для её продвижения на внешних рынках в 1976 г. была основана Американская ассоциация по экспорту мяса. Результат совместной работы Ассоциации и Минсельхоза США был более чем показателен. Экспорт говядины в на-

чале 1980-х годов составлял в среднем 350 млн долл. в год, в 1990–1994 гг. – 1,87 млрд долл., а в 2010–2013 гг. достиг 4,5 млрд долл. Таким образом, за 30 лет прирост объёма экспорта этой продукции составил почти 13 раз в номинальном исчислении и более 5 раз – в реальном!⁶

Этот результат был достигнут во многом благодаря целенаправленной деятельности ассоциации по освоению новых и переделу существующих рынков. Государство способствовало этому процессу, во-первых, осуществляя финансовую помощь по программам развития экспортных рынков, во-вторых, получая поддержку, как это было во время "освоения" японского рынка мяса, со стороны внешнеполитических государственных организаций. По признанию представителей бизнеса, их настойчивость в проведении выбранного курса играет решающую роль в достижении поставленной цели.

Говоря о перспективах эволюции американской аграрной внешнеторговой политики, необходимо отметить следующее.

Внутренний спрос на сельхозпродукцию в США последние десятилетия растёт, и, по мнению большинства специалистов, будет расти незначительными темпами. Более того, по некоторым традиционным продуктам ожидается его стабилизация или даже снижение. Отчасти на это оказывает влияние целенаправленная политика государства по пропаганде здорового питания – оптимизации продовольственного рациона населения страны. В то же время рост производства сельхозпродукции в стране заметно превышает оценки роста внутреннего спроса, и подобная тенденция, учитывая продолжающийся рост эффективности аграрного производства, по всей видимости, продолжится и в будущем. Таким образом, для сохранения стабильности в аграрном секторе возможны два пути. Во-первых, это снижение производственного базиса путём выведения земель из оборота, сокращения поголовья скота и т.п. Подобные меры уже принимались в прошлом и оказались достаточно дорогостоящими и в целом не столь эффективными, как предполагалось. Вторым путём является поиск дополнительных рынков сбыта растущего объёма производимой продукции. Начиная с середины 1980-х годов, и в особенности в начале нынешнего века, в качестве одной из основных мер для поддержания стабильности в аграрном секторе был выбран второй путь. Это решение совпало с набирающей темпы тенденцией интеграции экономической жизни отдельных стран мира, что предполагает дальнейший рост международной торговли.

Таким образом, будущее аграрного комплекса страны во многом будет определяться состоянием мирового продовольственного рынка, и внешнеторговая аграрная политика государства будет, несомненно, направлена на его всемерное освоение и передел.

Структура внешнеторговой аграрной политики США достаточно сложна. Например, Зарубежная сельскохозяйственная служба МСХ осуществляет свою деятельность на условиях партнёрства и координации практически со всеми подразделениями министерства, с полутора десятком других федеральных организаций, правительствами штатов, различными торговыми ассоциациями и центрами в США, десятком международных аграрных организаций, рабочими

⁶ Рассчитано по: Agricultural Statistics 1985, p. 513-515; 1995-1996, p. XV-7-9; 2014: p. XV-5-6.

группами международных торговых союзов, отдельными компаниями и т.д. Очевидно, что в этих условиях очень важна системная организация работы.

Она предполагает, прежде всего, стратегическое планирование. Министерство США в целом и его подразделения, начиная с первой половины 1990-х годов, один раз в пять лет принимают стратегические планы – перечень основных целей, задач с примерной оценкой затрат на выполнение и эффекта вследствие их достижения. Примером такого плана во внешней торговле могут служить стратегические планы (СП) Зарубежной сельскохозяйственной службы (ЗСС)⁷.

В табл. 1 в соответствии с планом на 2012–2016 гг., приведены данные по отдельным стратегическим направлениям деятельности службы, включая её финансирование, а также достигнутые и запланированные результаты. Анализ содержания стратегического плана, показателей финансирования отдельных направлений и приоритетов, позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, несмотря на общее запланированное снижение финансирования внешнеторговой составляющей, оно остаётся весьма значительным. Так, на проведение программ поддержки экспорта сельхозпродукции только через Зарубежную сельскохозяйственную службу в 1995 г. было, по некоторым оценкам, израсходовано около 5,1 млрд долл.⁸. С отказом от программ субсидирования экспорта, в связи с требованиями ВТО, эти суммы существенно уменьшились. В 2011 г. по каналам ЗСС было израсходовано всего 1,235 млрд долл.⁹. На снижение затрат повлияло и участие США в региональный торговых союзах, условия которых предполагают сведение к минимуму мер политики протекционизма, а также государственную поддержку экспорта.

Во-вторых, обращает на себя внимание системный подход в организации мер внешнеторговой политики. Согласно стратегическому плану ЗСС, они проводятся в трёх основных направлениях, каждое из которых имеет несколько разделов. Мероприятия всех направлений и разделов проводятся в достаточно тесной взаимосвязи и координации.

В-третьих, проводимые мероприятия – программы весьма разнообразны. По данным представленной табл. 1 необходимо отметить ещё одно важное качество внешнеторговой аграрной политики – её динамизм. Суть состоит в постоянном совершенствовании конкретных инструментов политики – программ – их появлении, апробации, а затем либо закреплении в перечне проводимых, либо прекращения действия.

Наконец, важное место в СП отводится эффективности, в том числе экономической, результатов реализации мер политики.

⁷ USDA Strategic Plan 2011-2016, p. 2-27.

⁸ USDA Budget: Available at: <http://www.usda.gov/agency/obpa/Budget-Summary/1997/text.html> (accessed 10.02. 1998).

⁹ USDA Strategic Plan 2011-2016, p. 2-27.

Основные показатели плана стратегического развития Зарубежной сельскохозяйственной службы МСХ США, 2011–2016 гг., млн долл.

	Финансирование, итого	1 235,0	1 010,3
	в том числе по направлениям:		
1	Развитие международной торговли	403,4	401,1
1.1.	Развитие зарубежных рынков, информационная деятельность, итого	297,3	295,9
	Зарплата персонала и административные расходы	39,3	37,9
	Финансирование программ, всего ¹	258,0	258,0
	в том числе:		
	Развитие зарубежных рынков (FMD)	34,5	34,5
	Доступ к рынкам (MAP)	200,0	200,0
	Новых рынков (EMP)	10,0	10,0
	Техническая поддержка в растениеводстве (TASC)	9,0	9,0
	Примеры качества (QSP)	2,5	2,5
	Стратегические фонды поддержки (CSSF)	2,0	2,0
1.2.	Программы экспортных кредитных гарантий, итого	73,5	74,1
	Зарплата персонала и административные расходы	8,5	6,8
	Финансирование программ, всего	65,0	67,3
	в том числе:		
	Из госбюджета	86,5	89,1
	Плата участников за участие в программах	-21,5	-21,8
	Оценка эффективности программ		
	Экономический эффект, всего	7 336	7 722
	Выдано кредитов по программе GSM-102	3 135	3 300
	Торговый мультипликатор (1,34 долл., оценка СЭИ)	4 201	4 422
	Экономический эффект, итого (эффект к затратам)	99,8	104,2
1.3.	Поддержание деятельности зарубежной сети офисов ЗСС		
	Зарплата персонала и административные расходы	32,6	31,1
2	Торговая политика	122,2	112,9
2.1.	Переговоры в рамках торговых соглашений по расширению рынков американской сельхозпродукции		
	Зарплата персонала и административные расходы	29,3	28,0
2.2.	Предотвращение или разрешение проблем в связи с установлением торговых санитарных и фитосанитарных барьеров в торговле продукцией из США		
	Зарплата персонала и административные расходы	34,9	33,4
2.3.	Разработка правил и стандартов мировой аграрной политики (включая программы технической поддержки, научных обменов и т.п.)		

№	Направление деятельности / статьи затрат	2011 (факт)	2016 (план)
	Зарплата персонала и административные расходы	58,0	51,5
	Оценка эффективности деятельности		
	Количество стран-членов ВТО	153,0	160,0
	Количество затронутых технических и фитосанитарных проблем	1568,0	1800,0
3	Развитие потенциала торговли сельхозпродукцией	709,4	496,3
3.1.	Программы международной продовольственной помощи, итого	447,2	386,7
	Зарплата персонала и административные расходы	34,1	32,7
	Финансирование программ, всего	413,1	354,0
	в том числе:		
	Продовольствие для образования	199,1	184,0
	ПЛ 480, раздел 1	28,1	0,0
	Продовольствие ради прогресса (ТКК)	162,5	170,0
	Пилотный проект местных и региональных закупок	23,4	0,0
	Оценка эффективности деятельности		
	Численность женщин и детей, участвовавших в программе "Продовольствие для образования", млн человек	4,3	3,9
	Численность нуждающихся, получивших продовольственную помощь по программе "Продовольствие ради прогресса", тыс. человек	1212,0	969,0
3.2.	Рост потенциала стран-партнёров в аграрном развитии и торговле	262,2	109,6
	Зарплата персонала и административные расходы	255,1	99,6
	Финансирование программ, всего	7,1	10,0
	в том числе:		
	стажировки (Кохран)	3,5	3,5
	стажировки (Борлаг)	1,0	1,0
	научные обмены	0,05	0,005
	реконструкции и стабилизации в Афганистане	2,5	5,5

¹ Сокращения и английская аббревиатура наименований программ: FMD – Foreign Market Development; MAP – Market Access Program; EMP – Emerging Markets Program; TASC – Technical Assistance for Specialty Crops; QSP – Quality Samples Program; CSSF – Country Strategic Support Funds.

Оправдывают ли себя такая политика и насколько она эффективна? Попробуем ответить на этот вопрос, предварительно рассмотрев уже сделанные на этот счёт оценки. В стратегическом плане ЗСС они приводятся в следующем виде.

Например, в качестве эффективности программ экспортных кредитных гарантий рассматриваются объёмы выданных кредитов на закупку продукции, произведённой в США, а также положительный эффект (рассчитанный посредством применения торгового мультипликатора) на экономику страны в

целом. Наряду с этим очевидным критерием эффективности работы ЗСС, в разделе "Торговая политика" в качестве положительного индикатора рассматривается рост числа стран, вовлечённых в работу ВТО. Наличие этого показателя является симптоматичным, характеризующим приоритеты современной международной торговой политики США. Присутствие такого показателя эффективности в разделе "Развитие потенциала торговли", как численность женщин и детей, участвовавших в образовательных программах, сопутствующим программам продовольственной помощи, может, на первый взгляд, показаться неочевидным. Однако при более детальном изучении оказывается, что наличие "обучающего" модуля гуманитарных программ продовольственной помощи – важная предпосылка создания условий для будущего роста коммерческого экспорта продукции из США.

Не безынтересными можно считать также и другие оценки. Так, эксперты единодушно отмечают высокую эффективность программ стимулирования экспорта. В частности, оценки исходят из того, что каждый миллиард долларов аграрного экспорта обеспечивает работой в экономике страны около 7800 человек, и генерирует дополнительно экономическую активность в народном хозяйстве США в размере 1,34 млрд долл.¹⁰ Если говорить об отдельных программах, то по некоторым оценкам, программы экспортных кредитов (*GSM-101/2/3*) обеспечивают в настоящее время дополнительно 170 тыс. рабочих мест и объём производства сельхозпродукции 1,38 млрд долларов¹¹.

Государственные экспортные программы

Реализация государственных программ в области экспорта сельхозпродукции преследует две основные цели: 1) развитие существующих и открытие новых рынков сбыта; 2) преодоление препятствий на пути роста экспорта. К числу последних можно отнести ряд негативных факторов, в том числе:

- недостаток информации об условиях работы на рынке, действиях конкурентов и т.п.;
- трудности, которые испытывают импортёры продукции из США в финансировании поставок;
- проблемы развития экономики стран, представляющих перспективные рынки сбыта, и, как следствие, их неспособность удовлетворить спрос на импорт;
- внешнеторговая политика стран импортёров, особенно при установлении нетарифных барьеров (например, санитарных или фитосанитарных запретов).

¹⁰ По состоянию на середину 2010-х годов. Оценка основана на расчётах, выполненных Службой экономических исследований МСХ США, и алгоритме, утвержденном Комитетом по координации содействия торговле (*Trade Promotion Coordinating Committee*) и используемом при подготовке ежегодного доклада Национальная экспортная стратегия (*National Export Strategy*) для Конгресса США. Available at: <http://www.ers.usda.gov/data/trademultiplier/econeffects/2010overview.aspx> (accessed 18.01.2016).

¹¹ Review of Effectiveness of Agricultural Export Programs. Joint Hearing before the Subcommittee on General Farm Commodities and the Subcommittee on Risk Management and Specialty Crops of the Committee on Agriculture, House of Representatives, 105th Congress, 1st Session, April 24, 1997, SN 105-11, U.S. GPO, Wash., 1997, p. 64.

Для решения этих задач у государства есть ряд конкретных программ. Все они могут быть объединены в следующие четыре основные группы:

1. Сбор разнообразной информации о рынках сбыта.
2. Развитие экспортных рынков.
3. Финансовая поддержка экспорта, в том числе:
 - а) прямая поддержка коммерческого экспорта – предоставление экспортных субсидий;
 - б) предоставление гарантий оплаты экспортных поставок – экспортные кредитные программы;
 - в) Государственный экспорт – создание благоприятной международной торговой атмосферы, способствующей расширению рынков для американской продукции.
4. Международная торговая политика, в том числе участие в двух- и многосторонних соглашениях;

Как правило, упомянутые инструменты применяются не отдельно, а в тесном взаимодействии. В табл. 2 приводится характеристика содержания некоторых основных программ, применяемых в каждом из упомянутых направлений. Добавим, что зарубежная сельскохозяйственная служба реализует около трёх десятков различных внешнеторговых программ.

Таблица 2

Структура (основных) внешнеторговых аграрных программ МСХ США

1	Информационное обеспечение внешнеторговой деятельности	Система программ информационно-обучающего характера, активно используется сеть представительств (атташе) по вопросам сельского хозяйства при посольствах США
2	Программы развития экспортных рынков	Система программ "технической" поддержки экспорта. Основная задача – устранение дефицита информации, который экспортёры из США (в том числе потенциальные) имеют о внешних рынках, а зарубежные покупатели – об американских товарах
2.1	"Доступ к рынку" (<i>Market Access Program</i>)	Использует фонды ТКК для помощи американским компаниям в популяризации американской продукции с целью её продвижения за рубеж
2.2	"Новый рынок" (<i>Emerging Market Program</i>)	Комплексная программа, предусматривающая как предоставление кредитов или их гарантий под закупку американской продукции, так и проведение мероприятий технической поддержки по продвижению американской продукции в странах, попадающих в категорию "новых рынков" (<i>emerging markets</i>)

№	Наименование группы программ / программы	Краткая характеристика
2.3	"Развитие зарубежных рынков" (<i>Foreign Market Development</i>)	Главная цель программы – сохранение и расширение уже существующих длительное время экспортных рынков американской сельхозпродукции.
3	Финансовая поддержка экспорта	
3.1	Программы экспортных субсидий	Прямая поддержка экспорта сельхозпродукции
	"Увеличение экспорта" (<i>Export Enhancement Program</i>)	К числу видов продукции, экспорт которых может быть поддержан: пшеница, пшеничная мука, рис, мясо бройлеров мороженое, ячмень, яйца столовые и растительные масла
	"Стимул к экспорту молочной продукции" (<i>Dairy Export Enhancement Program</i>)	Программа аналогична по механизму действия с программой "Увеличение экспорта", предназначена для целевой поддержки экспортёров молочной продукции. К числу видов продукции, экспорт которых может быть поддержан относятся: сухое молоко, молочные жиры (сливочное масло, обезжиренный жир, легкое масло), различные сыры
3.2	Программы экспортного кредита	Предусматривают гарантийное покрытие кредитного финансирования на период
	Гарантии краткосрочного кредита	до 180 дней
	Гарантии среднесрочного кредита <i>GSM-102</i>	от 6 месяцев до 3 лет
	Гарантии долгосрочного кредита <i>GSM-103</i>	от 3 до 10 лет
3.3	Государственный экспорт	Программы международной продовольственной помощи

Следует отметить смену приоритетов внешнеторговой аграрной политики в начале нынешнего столетия. Эти тенденции в значительной степени обусловлены требованиями ВТО по ограничению мер прямой поддержки (субсидий) экспорта. В силу этого возрастает роль информационно-технических программ поддержки экспорта, а также программ экспортного кредита.

Другой характерной особенностью в указанный период является значительная активизация США в области международной торговой политики. Это проявляется в форсировании представителями США создания двух- и много-

сторонних соглашений в области свободной торговли. Ниже этот вопрос будет рассмотрен более детально.

В целом анализ структуры внешнеторговых программ позволяет сделать однозначный вывод о системном подходе в их формировании. Они учитывают различные возможные ситуации, складывающиеся на внешнем рынке, при этом государство обеспечивает всемерную информационную и организационную поддержку экспортных поставок.

Регулирование импорта сельхозпродукции

Импортная составляющая внешнеторговой аграрной политики призвана решить двудединую задачу. Во-первых, обеспечить внутренний американский рынок продовольствием не производимым, или недостаточно производимым в стране. Во-вторых, защитить те отрасли аграрного сектора, себестоимость производства продукции в которых выше, чем цены на аналогичную продукцию, ввозимую из-за рубежа. Следует отметить, что являясь в целом сторонником свободной торговли, США последовательно осуществляют протекционистские меры в отношении ряда наименований сельхозпродукции. Показательный пример – производство сахара. Применяемые при этом инструменты – система квот на импорт сахара и привязанные к размерам квот и ценам импортируемого сахара ставки подтоварного кредита, надёжно защищают сахарную промышленность США от более дешёвой импортной продукции. Причина такой явно "непоследовательной" внешнеторговой политики очевидна. В частности, сахарная отрасль страны обеспечивает работой (от ферм до логистики) почти 100 тыс. человек, а в некоторых регионах страны, традиционно специализирующихся на выращивании сахарной свеклы или тростника, является одним из основных работодателей. Понятно, что экономические потери вследствие её возможного коллапса при устранении протекционистских барьеров, намного превысят возможные выгоды.

При практической реализации протекционистской политики (построения торговых барьеров) применяют различные инструменты, из которых основные это: 1) импортные тарифы; 2) импортные квоты; 3) технические ограничения (по качеству).

Пошлины введены на большое количество импортируемых в США сельскохозяйственных товаров, но они, как правило, невелики в сравнении с текущими ценами рынка. Государство не взимает пошлины с тропических видов продукции, которая по большей части не производится в стране. Это, в частности, кофе, чай, какао, пальмовое масло и другая сельхозпродукция, не производимая в стране в достаточной мере. Значение импортных тарифов как инструмента ограничения ввоза продукции на внутренний рынок постепенно падает, с развитием либерализации внешней торговли на мировом рынке, в частности договоренностями в рамках ВТО.

Квоты – количественные ограничения импорта – более весомый, по сравнению с пошлинами, инструмент. Возможность их введения была оговорена Сельскохозяйственным законом 1933 г., в соответствии с которым Президенту страны были предоставлены полномочия вводить квоты, либо специальные

сборы в случае, если импорт может служить препятствием для осуществления правительственных программ поддержания цен и доходов, или отрицательно сказывается на внутреннем производстве сельхозпродукции. В соответствии с законом, Президент, с целью ограничения импорта имеет право ввести импортные квоты, но в размере не более 50% текущей величины импорта конкретного товара. Практически все виды сельскохозяйственной продукции, производство которых поддерживается государственными программами, в той или иной степени защищены импортными квотами или пошлинами. Тем самым расходы государства на программы поддержки снижаются.

Ограничение импорта может достигаться не только путём предписаний, но и с помощью взаимных договоренностей с основными странами – экспортёрами продукции в США. Если импорт какого-либо продукта достигает объёма, который может отрицательным образом сказаться на состоянии внутренних производителей, Белый дом может обратиться к правительствам других государств с просьбой ограничить ввоз этой продукции в США. Как правило, подобные предложения принимаются, так как они сопровождаются условиями, носящими ультимативный характер. Такая практика, в частности, типична в регулировании импорта мяса в США.

Хотя в целом во внешней торговле США явно выражена экспортная ориентация с одновременной защитой внутреннего производителя от более дешёвого импорта, существует ряд льгот на импорт продукции в США. Эта система носит название "обобщенной системы льгот" (*Generalized System of Preferences*) и заключается в предоставлении определённым странам (в основном развивающимся) возможности импорта в льготном режиме (бестарифный ввоз).

Так, ещё в 1974 г. в соответствии с законом "О торговле" для развивающихся стран был установлен ряд критериев, удовлетворяя которые они могут получать право на льготный экспорт своей продукции в США. Перечень стран, имеющих право на льготы, достаточно ограничен. В него не могут попасть страны с коммунистическими режимами, большинство стран – экспортёров нефти (членов ОПЕК), государства, не участвующие в международных соглашениях по борьбе с торговлей наркотиками, либо поддерживающие международный терроризм. Права на льготы лишаются также развивающиеся страны, предоставившие льготные условия на импорт продукции из стран – конкурентов США на мировом рынке продовольствия. Кроме того, в список товаров, которые могут быть поставлены в США на льготных условиях, не включаются товары, которые составляют опасную конкуренцию для аналогов, производимых в стране. Это, например, текстиль.

Важная задача, решаемая в ходе предоставления льгот странам на импорт в США, – рост их экспортной выручки. Учитывая, что такие страны, как правило, являются одновременно крупными импортёрами американской продукции, возникает возможность увеличивать закупки товаров в США. Таким образом, предоставление указанных льгот в конечном счёте призвано решить задачу укрепления экспортного потенциала США, либо служить их политическим целям.

Следует также упомянуть такой важный, схожий с вышеупомянутым, инструмент импортного регулирования как предоставление какой-либо стране

статуса наиболее благоприятствующей нации. Присвоение этого статуса возможно при условии удовлетворения страной-претендентом определённых требований. В частности, известная поправка Джексона – Вэника требует, чтобы в такой стране непременно соблюдались основные права человека. Присвоение статуса наиболее благоприятствующей нации использовалось США в отношении стран бывшего социалистического лагеря в качестве стимула к осуществлению ими экономических и политических реформ. Обладание этим статусом означает, что товары этой страны могут быть импортированы в США по наименьшему уровню тарифных ставок. Кроме того, подобный статус автоматически даёт право на участие в программе гарантий экспортных кредитов.

Международные торговые соглашения

Для укрепления своих внешнеторговых позиций США принимают активное участие в международных торговых соглашениях и организациях, главная цель которых – стабилизация цен и торговли, устранение возникающих споров и барьеров. Торговые соглашения заключаются на двухсторонней и многосторонней основе. Наиболее известна из многосторонних соглашений – Всемирная торговая организация, а также Североамериканское соглашение о свободной торговле. В последние десять лет США осуществляли активную попытку сформировать две широкомасштабные зоны свободной торговли – Трансатлантическое и Транстихоокеанское партнёрства.

Всемирная торговая организация (до 1995 г. – Генеральное соглашение по тарифам и торговле, ГАТТ) существует с 30 октября 1947 г. и является одним из наиболее влиятельных многосторонних торговых соглашений, заключённых между странами – участниками мирового рынка. Основная задача ВТО – рост международной торговли путём устранения либо ослабления торговых барьеров между странами. В числе основных функций ВТО: проведение переговоров по улаживанию спорных вопросов взаимной торговли; внедрение результатов договоренностей и контроль за их выполнением; поиск путей разрешения торговых конфликтов; выявление тех элементов внешнеторговой политики в государствах-участниках организации, которые могут привести к нарушению процесса либерализации торговли. В настоящее время в организацию входит около 160 стран, среди которых США – один из наиболее активных участников.

Соглашения о свободной торговле предусматривают устранение препятствий между странами – участниками путём снижения или устранения тарифных и нетарифных торговых барьеров. В результате заключения подобных соглашений образуется свободное перемещение товаров и услуг. Это приводит к общности целей во внешнеторговой политике и, соответственно, усилению позиций на мировом рынке.

Следует отметить, что образование международных соглашений о свободной торговле идёт особенно интенсивно последние четверть века. Первое из таких соглашений было заключено США в 1985 г. с Израилем, второе – в 1994 г. – с Канадой и Мексикой (НАФТА). В 2014 г. США участвовали уже в 21-м международном торговом соглашении о свободной торговле, включая та-

кие страны и регионы, как Колумбия, Панама, Южная Корея, страны Центральной Америки и Доминиканская Республика (соглашение *DR-CAFTA*), Перу, Австралия, Чили, Канада, Мексика¹². При этом проводилась активная политика вовлечения в подобные союзы стран целых регионов.

Показательным примером может быть Транстихоокеанское партнёрство (ТТП; *Trans-Pacific Partnership*), соглашение о создании которого было подписано 4 февраля 2016 г. В начале 2017 г. в него входило 12 государств-членов и ещё шесть стран, объявивших о своей заинтересованности во вступлении в ТТП. Задачи, которые было призвано решать это соглашение, выходили за рамки лишь торговых. Однако важнейшей целью было существенное снижение тарифных барьеров в торговле. 27 января 2017 г. новая администрация президента Трампа объявила о выходе США из соглашения. Подобное решение американской стороны вполне объяснимо, так как большая либерализация торговли со странами региона привела бы к росту, и без того достаточно значительного, дефицита внешнеторгового баланса в целом. Это предположение не затрагивает аграрную составляющую внешней торговли, где позиции США в торговле со странами тихоокеанского региона достаточно сильны. Исключение составляет сравнительно небольшой перечень наименований продукции, наиболее важным среди которых является, пожалуй, сахар.

Отличная ситуация наблюдается в торговле США и стран Европейского экономического союза. Аграрные сектора обеих экономик соизмеримы друг с другом. В 2011 г. объём выпуска продукции АПК США составил около 1277 млрд долл., стран ЕС – 2256 млрд долл. В то же время объём внешней торговли аграрной продукцией между ними составил в этом году около 35 млрд долл., включая 14 млрд долл. экспорт США в ЕС и 21 млрд долл. поставки ЕС в США. Более того, доля США в импорте аграрной продукции странами ЕС существенно снизилась за последние 25 лет. Если в 1992 г. она составляла около 21%, то в 2012 г. была всего 8%¹³. Среди причин такого снижения эксперты называют, в числе прочего, существование торговых (главным образом, нетарифных) барьеров, появление соглашений о свободной торговле США (НАФТА), а также ЕС с другими странами, в частности в рамках Евросредиземноморской зоны свободной торговли. Именно поэтому Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнёрство (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*), переговоры о создании которого ведут представители США и Еврокомиссии, призвано форсировать торговлю между двумя регионами. Процесс непростой, учитывая барьеры в торговле между партнёрами, в первую очередь нетарифные. Если усреднённый простой тариф на экспорт продукции ЕС в США составляет 4,7%, а продукции США в ЕС 13,7%, то суммарный эквивалент всех применяемых (включая нетарифные) мер защиты

¹² U.S. Agriculture Benefits from Trade Agreements 2015. Available at: <https://www.fas.usda.gov/topics/trade-agreements> (accessed 24.02. 2017).

¹³ Jayson Beckman, Shawn Arita, Lorraine Mitchell, and Mary Burfisher. Agriculture in the Transatlantic Trade and Investment Partnership: Tariffs, Tariff-Rate Quotas, and Non-Tariff Measures. ERS/USDA, ERR-198, 2015, p. 3-4.

внутреннего рынка составляет в торговле двух регионов до 120%, что, естественно, существенно её ограничивает¹⁴.

Крупнейшим соглашением о свободной торговле, в котором участвуют США, является НАФТА – Североамериканское соглашение о свободной торговле (*North American Free Trade Agreement*).

Создание НАФТА преследовало достижение ряда целей, в том числе: открытие рынков, расширение торговли, стимулирование экономического роста стран участниц и взаимных инвестиций. При заключении соглашения основные положения функционирования НАФТА состояли в следующем:

- все импортные торговые барьеры преобразуются в тарифные, уровень которых, в течение переходного периода (до 15 лет), постепенно снижается до нуля;
- рост импортных тарифов допустим лишь в отношении таких товаров, ввоз которых может составить опасную конкуренцию их внутреннему производству, и только в тех случаях, когда объём импорта превысит заранее оговорённые величины;
- соглашение не распространяется на внутренние программы поддержки дохода сельхозпроизводителей;
- экспортные субсидии во взаимной торговле должны быть устранены за исключением лишь случаев, когда имеет место конкуренция со стороны других (не участников соглашения) стран;
- с целью минимизации возможности реэкспорта ввозимых из стран-участниц соглашения товаров, учреждаются принципы "происхождения товара" (*rules of origin*);
- во взаимной торговле используются лишь научно обоснованные санитарные и фитосанитарные ограничения импорта;
- разрешение возникающих между странами-участницами внешнеторговых проблем осуществляется в порядке определённых процедур и временных рамок¹⁵.

Динамика изменения взаимной торговли между странами, входящими в НАФТА в течение первых 20 лет существования союза представлена в табл. 3.

Эксперты единодушно отмечают рост торгово-экономических отношений между странами, входящими в НАФТА, в частности, благодаря значительному усилению координации как между государственными органами по контролю внешнеторговых операций, так и, собственно, бизнесом¹⁶. Следует отметить, что рост поставок как по импорту, так и, особенно, по экспорту в страны союза существенно превысил аналогичные показатели по суммарному аграрному внешнеторговому обороту. Так, если аграрный импорт в США в целом вырос за указанный период в 3,9 раза, а экспорт в 3,1 раза, то аналогичные показатели по поставкам в пределах НАФТА составили 5,1 и 4,3 соответственно. Из этого

¹⁴ Ibid., p. 7.

¹⁵ North American Free Trade Agreement: Assessment of Major Issues. – GAO\GGD-93/137B, Washington DC, U.S. Congress, September 1993.

¹⁶ Steven Zahniser, Sahar Angadjivand, Tom Hertz, Lindsay Kuberka, Alexandra Santos. NAFTA at 20: North America's Free-Trade Area and Its Impact on Agriculture, ERS/USDA, WRS-15-01 February 2015, p. 6-7.

Таблица 3

Показатели внешней торговли аграрной продукцией США с Мексикой и Канадой в рамках Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА)

Показатель	Импорт		Экспорт	
	1991–1993	2010–2012	1991–1993	2010–2012
Внешняя торговля аграрной продукцией				
США	24,3	94,6	41,9	131,2
Мексика	5,4	25,5	3,7	21,0
Канада	8,3	33,2	11,7	43,6
В том числе в рамках НАФТА				
США	6,6	33,7	8,4	36,1
Мексика	4,0	20,5	3,3	17,0
Канада	5,0	20,6	6,2	23,4
Доля НАФТА в общей торговле аграрной продукцией				
США	27%	36%	20%	28%
Мексика	74%	80%	89%	81%
Канада	60%	62%	53%	54%

Steven Zahniser, Sahar Angadjivand, Tom Hertz, Lindsay Kuberka, Alexandra Santos. NAFTA at 20: North America's Free-Trade Area and Its Impact on Agriculture, ERS\USDA, WRS-15-01 February 2015, p.5.

можно сделать косвенный вывод о том, что торговля со странами НАФТА стала своеобразным драйвером всей внешней аграрной торговли США.

Добавим, что, несмотря на достигнутые успехи, после заключения НАФТА в торговых отношениях между странами-участницами остаются неразрешённые проблемы, которые предполагается урегулировать в процессе будущих переговоров. Например, многие из существующих проблем между США и Канадой возникают вследствие решения стран-участниц согласиться оставить основные внутренние программы поддержки фермеров без изменения. В частности, одним из проблемных вопросов являются канадские программы поддержки производства молока и мяса птицы. Кроме того, замечания американской стороны вызывает деятельность Канадского совета по пшенице в области торговли пшеницей и ячменем, а канадской – программы увеличения экспорта и импортные квоты на сахар с американской стороны.

С приходом в начале 2017 г. к власти новой администрации президента Трампа, усилилась протекционистская риторика относительно сотрудничества США со странами, входящими в НАФТА, особенно Мексикой. Отчасти, тому есть достаточно веские основания, так как Мексика – источник значительного

числа нелегальных мигрантов в США, осложняющих ситуацию на рынке труда этой страны. Однако, такая риторика, вряд ли выйдет за пределы ужесточения мер миграционного контроля, – в экономическую плоскость. Тесная торговая и производственная интеграция двух стран стала взаимовыгодной реальностью, и её разрушение отрицательно скажется на экономике обеих стран.

* * *

Проведённый в работе анализ позволил сделать следующие выводы:

1. Внешняя торговля сельскохозяйственной продукцией играет последние десятилетия возрастающую роль в качестве условия стабильности аграрного сектора США. На протяжении этого периода произошли существенные изменения в отраслевом и региональном характере аграрной составляющей внешней торговли, что стало отражением текущих тенденций общемирового развития и структуры мирового рынка аграрной продукции.

2. Внешнеторговые аграрные программы государства в США играют значительную роль в жизнедеятельности современного аграрного сектора. Своей импортной составляющей они в разумной, экономически обусловленной степени, "прикрывают" слабые участки аграрного сектора. Экспортные программы нацелены на всемерное освоение аграрного мирового рынка и создание предпосылок стабильного сбыта произведённой в стране сельхозпродукции. В совокупности внешнеторговые программы вносят весомый вклад в оптимизацию условий функционирования аграрного сектора.

3. Роль внешнеторговой деятельности в условиях растущей интеграции мирохозяйственных связей велика и несомненно будет возрастать в будущем. В настоящее время трудно представить возможность создать высокоэффективное аграрное производство без активного участия в экспортно-импортной деятельности. При этом роль государства как гаранта поддержания продовольственной безопасности, а значит соблюдения интересов общества в целом, является решающей.

4. Американскую аграрную внешнеторговую политику отличает ряд особенностей.

В первую очередь следует отметить её *динамизм*. Приоритетность различных инструментов, конкретный состав и содержание применяемых программ меняются в зависимости от ситуации на внешних рынках и во внутренней экономике. Такой подход предупреждает появление догм и стереотипов и позволяет оперативно реагировать на быстротекущие перемены в сегодняшнем динамичном мире.

Другая особенность, которая позволяет повышать эффективность внешнеторговой политики, – её *комплексность*. Программы в области стимулирования экспортных поставок или рационализации импорта по возможности увязываются с решением других задач, иногда не имеющих прямого отношения к аграрному сектору.

5. В настоящее время в России происходит формирование стратегии и тактики внешнеторговой деятельности в аграрной сфере. В этих условиях богатый опыт США в организации внешнеторговой деятельности может быть оценен как положительный и достойный изучения.

References

Pasour, Jr. E.C. 1990. Agriculture and the State. Market Processes and Bureaucracy. Holmes & Meier, New York/London, 1990, p.73.

U.S. Foreign Agricultural Trade Policy

(USA ❖ Canada Journal, 2017, no. 9, p. 20-41)

Received 15.05.2017.

OVCHINNIKOV Oleg Grigoryevich, Institute for the U.S. and Canadian Studies, Russian Academy of Sciences (ISKRAN). 2/3 Khlebný per., Moscow 121069, Russian Federation (olego-2006@yandex.ru).

The article analyses the trends of foreign trade in agricultural products and foreign trade component of the system of state regulation of the U.S. agrarian sector. The role of foreign trade, especially exports, as a factor in the prosperity of the agricultural sector has increased significantly over the past few decades. This is quite a reasonable interest in the state regulating of this sector. The result of this attention was the creation of one of the priority directions of the agrarian policy of the state of foreign trade. The peculiarity of its development in this century was the emphasis on the principles of "free" global trade – the refusal of the measures of protectionism and freedom of movement of goods between countries. To implement this strategy, the United States is an active participant in international multilateral trade and economic agreements. This, combined with an effective system of other measures of agricultural foreign trade policy (export credits, food aid, humanitarian, technical and educational assistance programs, modern information and intelligence system, foreign offices, etc.) is one of the most important keys to successful development of the agricultural sector of the country.

Keywords: *the agricultural sector of U.S. economy, foreign trade of the United States, the agrarian policy of the State (ИИТАТА ?)in the U.S., export and import of the agrarian program of the United States, international agricultural trade agreements of the United States, NAFTA, Foreign agricultural service, USDA*

About the author:

OVCHINNIKOV Oleg Grigoryevich, Doctor of Sciences (Economics), Head of the Center of Agrarian Problems.