

УДК 63.5995

ФЕРМЕРСКОЕ ХОЗЯЙСТВО США В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

© 2015 г. **А.С. Терентьева***

Статья поступила в редакцию 15.07.2015

Семейная ферма остаётся ключевым звеном американского сельского хозяйства. Основную часть аграрной продукции производят крупные и средние хозяйства. Фермы классифицируются по стоимости реализованной продукции, специализации, производственно-финансовой деятельности. В условиях рыночной экономики важная роль в регулировании аграрного сектора принадлежит государству.

Ключевые слова: *семейная ферма, стоимость реализованной продукции, масштабы производства, доход, государственное регулирование.*

Сельское хозяйство – наиболее важная составная часть аграрно-промышленного комплекса (АПК) экономики США: именно в этой сфере создаются основные продовольственные и кормовые продукты, а также сырьё для пищевой промышленности страны.

Основополагающее звено сельского хозяйства – фермерство, представленное семейными фермами как базовой структурой. За последние 60–70 лет американское фермерство не только достигло высочайшего уровня организации, технического и технологического совершенства, но и дифференцировалось структурно. В стране с 1840 г. проводилась сельскохозяйственная перепись как составная часть переписи населения, сначала раз в 10 лет, а со второй половины XX века – в годы, последняя цифра которых составляет 2 и 7. С 1997 г. ответственность за сельскохозяйственный ценз перешла от Бюро переписи Министерства торговли к национальной Сельскохозяйственной службе статистики при Министерстве сельского хозяйства. Последняя перепись была проведена в 2012 г. (данные опубликованы в 2014 г.), её статистика и легла в основу предлагаемой статьи.

* **ТЕРЕНТЬЕВА Александра Семёновна**, кандидат биологических наук, старший научный сотрудник ИСКРАН, Российская Федерация, 121069, ГСП-5 Москва, Хлебный переулок, 2/3 (terentieva-as@mail.ru)

Классификация ферм

В соответствии с законом «О хомстедах»* (*homestead* – усадьба, участок) 1862 г. каждому американскому гражданину (при уплате небольшого сбора) предоставлялся участок для освоения малонаселённых земель. Через пять лет при выполнении определённых обязательств (проживание, обработка земельных угодий, строительство дома и др.) закон разрешал оформить этот участок в собственность. Семейная ферма в её первоначальном виде (земельный участок 65 га, производство различных видов сельскохозяйственной продукции в объёме, необходимом для собственного потребления, а затем и для продажи, единолично принимаемые решения в производстве и реализации продукции) претерпела значительные изменения и перестала играть роль традиционного и главного производителя продовольствия. С 30-х годов прошлого века численность фермерских хозяйств находилась под воздействием двух факторов: роста потребности страны в рабочей силе, не связанной с сельскохозяйственным производством (строительство дорог, развитие промышленных предприятий и др.), и увеличения объёма производства сельскохозяйственной продукции, что заставило многих неконкурентных владельцев продавать свои фермы. Сокращение численности ферм замедлилось к 80-м годам и практически остановилось в 90-е годы.

В 1935 г. в стране насчитывалось 6,5 млн. ферм, в 1950 г. – 5,4 млн., в 60-е годы их численность сократилась до 3,5 млн., с 90-х годов этот показатель колебался от 1,9 до 2,2 млн., в 2014 г. он составил 2,1 млн. хозяйств. За этот же период число занятых в сельском хозяйстве сократилось с 10% населения до менее 2% [5].

Служба экономических исследований Министерства сельского хозяйства (МСХ) ещё в 1975 г. определяло семейную ферму как хозяйство, которое производит и продаёт (или может продать) сельскохозяйственную продукцию на сумму 1 тыс. долл. и более в течение одного года. Определение допускает включение в национальную статистику ферм, которые не реализуют свою продукцию. Это так называемые «единичные фермы» (*point farm*). Поскольку такие фермы не имеют продаж, их возможные объёмы реализации оценивали по величине земельных угодий под определёнными культурами и количеству различных видов скота и птицы. С 1997 г. в перепись стали включать даже фермы, которые не производили и тем более не реализовали продукции на 1 тыс. долл., а получали платежи (дотации) федерального правительства на эту сумму и более.

С 2002 г. фермой признавалось хозяйство, которое производило сельскохозяйственную продукцию на сумму 500 долл. и столько же получало федеральных выплат. В американской сельскохозяйственной статистике фигурирует термин «оператор». Оператор фермы – человек, который работает на ферме и принимает повседневные управленческие решения. По правовому положению оператором может быть владелец фермы, наёмный менеджер, арендатор

* См. Павлов М.Ю. Инновационное развитие экономики: от «Хомстед-акта» до электронных коттеджей и викиномики. – «США ♦ Канада: экономика, политика, культура», 2012, № 12, с. 49–60. – Прим. ред.

(арендующий землю за деньги или долю продукции), партнёр. Хозяева-собственники делятся на две категории: 1) полные собственники, владеющие всей землёй, и 2) частичные собственники, которым принадлежит только часть земли, другую же часть они арендуют. На ферме может быть до трёх операторов, но в переписи значится один – тот, который контролирует основное направление деятельности фермы. Следует отметить, что сейчас абсолютное большинство ферм – 86,7% – находится в единоличном владении или семейной собственности. За последние 15 лет эта цифра практически не меняется [7].

Общая концепция семейной фермы заключается в представлении о том, что владение, управление и контроль осуществляет семья, т.е. один человек или группа лиц, связанных семейно-кровными узами или усыновлением. С 2005 г. семейной фермой считается хозяйство, в котором большая часть земли и капитала является собственностью оператора и лиц, связанных с ним семейно-кровными узами или усыновлением, включая родственников, которые не живут в семье оператора. Как и прежде, абсолютное большинство ферм (свыше 90%) – называются семейными, хотя они стали более крупными, с другой структурой и формой организации.

По классификации, разработанной Агентством экономических исследований (АЭИ) Министерства сельского хозяйства, с 2000 г., фермы делились на крупные (коммерческие) – со среднегодовой реализацией свыше 250 тыс. долл. и мелкие (подсобные и промежуточные) – менее 250 тыс. долл. Мелкие фермы – это хозяйства с ограниченными ресурсами, хозяйства как образ жизни, а также с низким уровнем продаж – имели объём реализации до 100 тыс. долл. В группе промежуточных ферм хозяйства с доходом 100–249,9 тыс. долл. относились к категории среднего уровня продаж.

Через 15 лет после того, как была принята эта типология, Агентство экономических исследований скорректировало её, и в декабре 2014 г. новая классификация впервые стала фигурировать в докладе Агентства о состоянии семейных ферм. Изменения типологии ферм связаны с появлением двух тенденций: ростом цен на сельскохозяйственную продукцию и увеличением размера ферм. За последнее десятилетие соотношение масштабов хозяйств меняется в сторону постепенного сокращения мелких ферм и роста крупных (табл. 1), в отличие от их общей стабильной численности. По данным переписи 2012 г., колебания численности всех типов ферм находятся в пределах 80–100 тыс. в ту или иную сторону через каждые пять лет [6].

Только за 2007–2012 гг. численность хозяйств с доходом 1 млн. долл. и выше увеличилась на 41%, а с доходом от 500 тыс. до 1 млн. долл. – почти на 25%.

В новой типологии уровень стоимости продаж всеми мелкими фермами был увеличен с 250 тыс. долл. до 350 тыс., фермами с низким уровнем продаж – со 100 тыс. долл. до 150 тыс., а средним – со 150 тыс. до 350 тыс. долл. Это увеличение отражало рост стоимости продукции на 41% в 1995–2010 гг. Новым стало и введение двух типов семейных ферм: крупных – с объёмом продаж от 1 млн. до 5 млн. долл. и очень крупных – от 5 млн. долларов.

Таблица 1

Динамика численности крупных ферм, тыс.

Показатели	1997 г.	2002 г.	2007 г.	2012 г.
Фермы, всего	2216	2129	2205	2109
Фермы со стоимостью продукции выше 250 тыс. долл.	136	152	210	249
В том числе 250–500 тыс. долл.	78	82	93	94
500 тыс. долл. – 1 млн. долл.	36	42	61	76
1 млн. долл. и больше	21	30	56	79

2012 Census of Agriculture U.S. Data.

Агентство экономических исследований внесло специальные изменения и в оценку реализации фермерской продукции, заменив показатель валового объёма фермерских продаж (*gross farm sales*), или стоимость продаж на валовой доход фермы – (*Gross cash farm income*). Валовой доход исчисляется суммарной величиной стоимости продаж продукции растениеводства и животноводства, государственными выплатами и выручкой, полученной от других видов деятельности, связанной с фермой (продажа леса, выплаты за пользование пастбищами, рекреация и др.). Кроме этого, показатель мог быть увеличен за счёт доли в крупном землевладении, поступлений от контрактора и отчислений от крупных землевладельцев, получающих государственные выплаты. Сравнение этих показателей по определению демонстрирует, что валовой доход лучше представляет деятельность самой фермы [9].

В соответствии с новой классификацией, подавляющее большинство американских ферм не имеют прибыли от текущей производственной деятельности. К такому выводу приходят специалисты агентства, оценивая рентабельность (отношение прибыли от производственной деятельности к валовому доходу фермы) хозяйств. Считается, что ферма попадает в «критическую зону» и может иметь потенциальные финансовые проблемы, если прибыль от производственной деятельности составляет менее 10% валового фермерского дохода (ВФД). Несмотря на то что 69% американских ферм в 2013 г. находились в «критической зоне», 87% из них имели ВФД менее 100 тыс. долл. Пониженный уровень дохода от сельскохозяйственной деятельности у более мелких ферм скорее правило, чем исключение. Так, ещё в 1998 г. 69% ферм также находились в зоне риска, а 80% из них имели ВФД менее 100 тыс. долл. (в постоянных долларах). По данным сельскохозяйственной статистики [5], в 2011 г. 72% ферм владели в среднем 52,3 га фермерских земель каждая, а стоимость производимой ими сельскохозяйственной продукции была от 1 тыс. до 24,9 тыс. долл. Естественно, что существование подобных ферм возможно лишь за счёт внефермерской деятельности их владельцев и активного участия в государственных программах поддержки.

Крупные фермы, доход которых составляет более 350 тыс. долл., имеют высокий уровень рентабельности, отражая экономические преимущества масштабов производства. Доход мелких ферм от продажи сельскохозяйственной продукции не покрывает затрат на её производство: 70% ферм с доходом до 100 тыс. долл. находятся в «критической зоне». Их доля особенно высока среди фермеров-пенсионеров; владельцев, работающих вне фермы; хозяйств с низ-

ким уровнем продаж, которые в совокупности насчитывают 98% ферм с доходом менее 100 тыс. долларов.

Существование таких ферм многие владельцы поддерживают собственным неоплачиваемым трудом или доходом от внефермерской деятельности, который идёт на производственные затраты.

Однако не все мелкие фермы не имеют прибыль. Так, в каждой группе мелких ферм 14–33% имеют рентабельность как минимум 20%. С увеличением размера ферм и ростом дохода, рентабельность составляет от 46 до 64% для средних (ВФД от 350 тыс. до 999,9 тыс. долл.), крупных (1–4,9 млн. долл.) и очень крупных (5 млн. долл. и выше) семейных ферм.

Относительно высокий процент несемейных ферм, находящихся в «критической зоне», объясняется их небольшими размерами: две трети имеют доход до 100 тыс. долл. Примером мелкой несемейной фермы с доходом до 350 тыс. долл. может служить ферма, принадлежащая двум неродственным партнёрам. Только 17% несемейных ферм организованы как корпорации и лишь 8% из них имеют доход более 5 млн. долларов.

За 2001–2010 гг. ежегодный чистый фермерский доход составил в среднем 74,4 млрд. долл., в 2011–2013 гг. – 118,8 млрд. долл. Следует подчеркнуть, что в 2013 г. он был максимальным и достигал 126,5 млрд. долларов [7].

Основные показатели состояния фермерского хозяйства

Фермерское хозяйство США за последние два десятилетия незначительно сокращается в размерах земельных угодий. В 2012 г. зарегистрировано 2,109 млн. ферм, земельные угодья которых составляли 370 млн. га, или 176 га на каждое хозяйство. По сравнению с предыдущей переписью 2007 г. площадь земельных угодий сократилась на 3,2 млн. га. За этот же период уменьшилась с 1,7 млн. до 1,6 млн. численность ферм, которые занимались обработкой почвы.

В стране насчитывалось 683 тыс. ферм (32% их общего числа), уборочные площади которых не превышала 50 акров (20,2 га). В то же время 82,5 тыс. хозяйств (3,9% всех ферм) имеют уборочные площади более 1 тыс. акров (405 га). Следует подчеркнуть, что усреднённые показатели искажают реальное положение из-за больших различий в размерах ферм. Так, мелкие фермы имеют в своём распоряжении от 67 до 414 га, средние – 642 га, крупные – 1339 га, очень крупные – 1994 га, несемейные фермы – 626 га.

В 2011 г. 97% американских ферм были семейными (табл. 2). Оставшиеся 3% были представлены несемейными фермами (корпорации, кооперативы и др.), которые производили 15% стоимости всей американской сельскохозяйственной продукции.

Основная часть мелких ферм, принадлежащих пенсионерам или работающим вне фермы, имеет доход от реализации сельскохозяйственной продукции до 10 тыс. долл. (табл. 3). Фермы этих категорий в количестве 1,3 млн. реализуют только 7% сельскохозяйственной продукции.

Таблица 2

Земельные угодья и стоимость продукции ферм, %

Типы ферм	Количество ферм	Земельные угодья	Стоимость произведённой продукции
Мелкие семейные фермы	89,7	52,1	25,5
Средние семейные фермы	5,7	21,7	24,8
Крупные семейные фермы	2,0	16,2	35,0
Несемейные фермы	2,7	10,0	14,7

USDA, National Agricultural Statistics Service, 2011 Agricultural Resource Management Survey, Phase III.

Таблица 3

Характеристика мелких ферм, 2011 г.

Показатели	Пенсионеры	Занятость вне фермы	Фермы с низким уровнем продаж
Численность ферм (% от всех)	16,3	41,9	26,1
Валовой доход менее 1 тыс. долл., %	29,0	30,5	15,7
1 тыс. – 9,9 тыс. долл., %	43,2	40,3	30,0
10 тыс. – 99,9 тыс. долл., %	24,6	25,5	44,9

USDA, National Agricultural Statistics Service, 2011 Agricultural Resource Management Survey, Phase III.

Однако участие мелких ферм (валовой доход до 350 тыс. долл.) в производстве отдельных видов продукции значительно выше. Так, стоимость произведённого мелкими фермами мяса птицы составляет 56% общей стоимости реализации этого продукта в стране, заготовок сена – 51%, стоимость продукции при разведении лошадей, овец и коз – 48%, в мясном скотоводстве – 32%, свиноводстве – 26%, молочном скотоводстве – 12%, при выращивании зерновых и бобовых – 24%, производстве овощей, фруктов, орехов, продукции закрытого грунта – 11%.

Семейные фермы среднего размера (валовой доход от 350 тыс. до 1 млн. долл.) чаще всего занимаются производством зерновых и соевых бобов – 36% в стоимости реализованной продукции, свиноводством – 29%, выращиванием хлопка – 23%, птицеводством – 21%, мясным скотоводством – 18%, заготовкой сена и мелким животноводством – 17%. Крупные и крупнейшие хозяйства специализируются на выращивании хлопка – 59%, на молочном скотоводстве – 48%, производстве овощей, фруктов, продукции закрытого грунта – 40%, свиноводстве – 37%, зерновых и бобовых культур – 35%, мясном скотоводстве – 30,0%. В совокупности средние, крупные и крупнейшие фермы производят в стоимостном выражении 83% хлопчатника, 71% зерновых и выращивают 66% свиней.

В 2004 г. мелкие семейные фермы составляли 90,3% всех хозяйств страны, а крупные семейные и несемейные – 9,7%, в то время как доход этих категорий хозяйств составлял, соответственно 39,8% и 60,2%. По данным ценса 2012 г., ориентированного на деление ферм по доходу ниже и выше 250 тыс.

долл., численность мелких семейных ферм снизилась до 88% общего числа ферм, а стоимость реализованной ими продукции занимала всего 11%. У 75% мелких ферм стоимость реализации не достигала 50 тыс. долл. и составляла лишь 3% произведённой в стране сельскохозяйственной продукции. Численность крупных хозяйств возросла до 12% общего числа ферм, а стоимость производимой ими продукции составила 89% [6].

Хотя за последние десять лет численность хозяйств-миллионеров и возросла в 2,6 раза, но составляют они всего 3,8% общего числа ферм. Впечатляет рост стоимости реализованной ими сельскохозяйственной продукции. За 2007–2012 гг. она увеличилась на 49% – со 175,8 млрд. до 262,0 млрд. долл., что составляет 66% стоимости всей реализованной сельскохозяйственной продукции. Наиболее высокий фермерский доход отмечен в штатах Калифорния (42,6 млрд. долл.), Айова (30,8 млрд. долл.), Техас (25,4 млрд. долл.), Небраска (23,1 млрд. долл.), Миннесота (21,3 млрд. долл.)

Из вышесказанного следует, что в настоящее время крупные семейные и несемейные хозяйства, составляющие всего 12% всех ферм страны, производят 89% сельскохозяйственной продукции США в стоимостном выражении. Напомним, что у крупных хозяйств стоимость реализованной продукции колеблется от 1 млн. до 5 млн. долл., а у крупнейших она превышает 5 млн. долларов [6].

Рост концентрации поголовья на фермах в животноводстве со второй половины прошлого века позволяет считать современное состояние этой отрасли крупномасштабным. Однако появление крупных комплексов имеет и негативные последствия, связанные с отрицательным воздействием на окружающую среду, обслуживающий персонал, с увеличением затрат на санитарно-ветеринарные мероприятия. Обсуждается вопрос об оптимальном размере таких предприятий и ужесточении требований к деятельности существующих.

Увеличение размеров ферм способствовало процессу их специализации. Если в начале нового века на каждой из 75–90% мелких ферм содержали молочных коров, свиней, птицу, выращивали кукурузу в основном для кормления собственных животных, то сейчас этим занимаются менее 10% хозяйств. В 2010 г. производство всей кукурузы в стране осуществляли 16% ферм, специализирующихся на растениеводческой продукции. Специализация повышает эффективность производства из-за его масштабности, но увеличивает риск из-за болезней и вредителей сельскохозяйственной продукции. Ферма считается специализированной, если стоимость реализации произведённого на ней сельскохозяйственного продукта составляет как минимум половину фермерского дохода. Специализация варьируется в зависимости от размера ферм [11].

Выращивание и откорм крупного рогатого скота – самый распространённый вид специализации, который используют 34–41% мелких ферм всех типов (хозяйства владельцев-пенсионеров, работающих вне фермы и имеющих низкий уровень продаж сельскохозяйственной продукции). Производство мясного скота включает три фазы. Первая – «корова – телёнок» предполагает совместное содержание коров и телят на подсосе, отъём молодняка в возрасте 6–9 месяцев, когда живая масса достигает 180–320 кг. Вторая фаза – дорастивание, когда телят в возрасте 6–9 месяцев содержат на пастбище, где они наби-

рают ещё 90–180 кг в течение 3–8 месяцев. Кормят их сеном, пожнивными остатками, зерном. В эти периоды животных содержат в примитивных дешёвых постройках и под навесами, позволяющими предохранить животных от непогоды и ветра. Третья фаза – заключительный откорм происходит на откормочных площадках – фидлотах, где молодняк получает комбикорма и достигают массы 450–700 кг, в зависимости от конъюнктуры рынка или требований покупателя [4].

Около половины ферм, занимающихся выращиванием крупного рогатого скота, специализируются на фазе «корова – телёнок», остальные практикуют две или даже три фазы. Систему «корова – телёнок» используют в основном мелкие фермы, которые получают 57 отъёмных телят в год, и многие из них (77%) занимаются заготовкой сена, выращиванием кукурузы (6%), соевых бобов (5%), мелких зерновых культур (10%).

По данным ценса 2012 г. [7], в стране насчитывается 33880 фидлотов, половина из которых реализует до 50 голов молодняка крупного рогатого скота, что составляет лишь 2% откормочного поголовья. В то же время на рынок убойного скота из 607 специализированных хозяйств поступает 77% откормленных животных страны, т.е. каждое предприятие реализует 5 тыс. и более голов.

Специалисты считают, что содержание мясных коров и телят на пастбище имеет определённые преимущества. Во-первых, эта система требует меньших затрат труда, по сравнению с другими видами производства, что может быть привлекательным для оператора пенсионного возраста, или занятого внефермерской деятельностью. Во-вторых, помещения для содержания скота отличаются простотой конструкций и не требуют больших капиталовложений. В третьих, при существующем налоговом законодательстве потери могут быть компенсированы из других источников. У фермера есть возможность распределять свои затраты и в различные годы удлинять (передерживать) или сокращать сроки выращивания телят на пастбище для повышения дохода. Однако следует отметить, что доход небольшой.

К началу второго десятилетия нового века в стране насчитывалось 11,5 тыс. хозяйств, откармливающих 1 тыс. и более голов крупного рогатого скота (32,7% национального поголовья). Почти половину поголовья молочных коров содержат на фермах, насчитывающих 1 тыс. коров и более.

Американская сельская кооперация достаточно сложная и повсеместно эффективная форма взаимодействия фермеров в производстве молока. Процесс концентрации оказал влияние на сокращение числа кооперативов, что свидетельствует о консолидации. Если в 2000 г. сумма реализованной кооперативами продукции и услуг составляла 121 млрд. долл., то в 2007 г. она достигла 147 млрд. долл. А на долю крупнейших кооперативов в 2009 г. приходилось 35,4% молока, полученного в целом по стране.

Свиноводческая отрасль представлена 63,2 тыс. ферм с национальным поголовьем 66,0 млн. голов. Не реализуют свою продукцию, а используют только для внутреннего потребления 16,5 тыс. фермеров. Основное поголовье (44,7 млн. голов, или почти 68%) находится на 3 тыс. ферм, каждая из которых содержит 5 тыс. и более свиней.

В отличие от других отраслей, в свиноводстве преобладают фермы независимых предпринимателей: 55,6 тыс. хозяйств (88% всех свиноводческих ферм) с поголовьем 33,7 млн. свиней (51% национального стада). В эту категорию входят фермеры, не использующие производственные контракты [8]. Они могут реализовать свиней через маркетинговые контракты с переработчиками сырья или фирмой-интегратором, а также на рынке наличного (реального) товара (*spot market*). Рыночные контракты, включая форвардные, контракты на приобретение и рыночные соглашения, предусматривают только реализацию, а не участие в затратах производства.

Производственные контракты заключаются при соблюдении следующих условий: оператор не является собственником свиней; их владелец (контрактор) обеспечивает затраты на корма; оператор предоставляет помещение для животных, обеспечивает их обслуживание и получает плату в денежном выражении или частью продукции.

Производственные контракты чаще используют фермеры, реализующие от 1 тыс. до 5 тыс. свиней. По оценкам АЭИ, некрупные операторы, заключающие эти контракты, быстрее расширяют своё производство, по сравнению с независимыми. Это связано с тем, что наличие производственного контракта значительно снижает риск уровня дохода и позволяет получить оператору более высокий банковский кредит. В то же время использование производственных контрактов операторами, реализующими 5 тыс. свиней и более, не является стимулом для увеличения поголовья и не даёт им значительных преимуществ по сравнению с другими категориями хозяйств.

По контрактам работают лишь 558 самых крупных предприятий с поголовьем 5,6 млн. свиней, или более 10 тыс. животных на одно хозяйство.

Совершенствуются контрактные формы взаимодействия между участниками аграрного рынка. Сейчас по контрактной системе в двух её формах – производственной и маркетинговой – получают около 40% всей сельскохозяйственной продукции, а на более 50% контрактуются хлопок, табак, фрукты, молоко. И если в различных формах кооперативов активное участие принимают и мелкие фермы, то в контрактных отношениях находятся практически только крупные фермы.

В стране насчитывается 198 тыс. ферм по производству яиц с 350,7 млн. кур-несушек. Основное поголовье (76,8%) размещено в 387 предприятиях, каждое из которых содержит 100 тыс. кур и более.

Производством бройлеров занимаются почти 33 тыс. хозяйств, реализующих 8,5 млрд. голов птицы в год. Свыше 68% бройлеров получают в 6332 предприятиях с объёмом производства 500 тыс. и более голов. Национальное поголовье индеек в количестве 286 млн. голов размещено на 9,7 тыс. ферм. Из них только 833 фермы с объёмом производства 100 тыс. и более голов каждая выпускают более 72% этого вида продукции.

Средние показатели продуктивности животных по стране достигли высоких результатов. Так, в 2013 г. молочная продуктивность национального стада коров в 9,2 млн. голов превысила 10 тыс. кг. Среднесуточный прирост молодняка крупного рогатого скота на откорме составил 1,6 кг, предубойная масса – 580 кг. В свиноводстве среднесуточный прирост на откорме равнялся 0,8 кг,

масса туши – 93 кг. Годовая продуктивность кур-несушек – 274 яйца при затратах 2,0 кг корма на 1 кг яичной массы. Бройлеры достигают реализационного веса 2,5 кг за 39 дней, расходуя 1,6 кг корма на 1 кг пророста.

Значительно возросло производство всех видов сельскохозяйственной продукции. Так, в 2010–2013 гг. по сравнению с 1990 г. производство красного мяса увеличилось на 30%, мяса птицы – на 80%, молока – на 35%, яиц – на 35%, зерновых – на 40%, маслосемян – на 65% [5].

Основные финансово-экономические характеристики фермерского хозяйства

Финансово-экономические показатели деятельности американских ферм приведены в табл. 5.

Таблица 5

Баланс производственно-финансовой деятельности фермеров, млрд. долл.

Показатели	2004–2007 гг.	2008–2011 гг.	2012 г.
Доход от реализации всей сельхозпродукции	251,6	322,5	394,6
В том числе: от земледелия	125,5	180,7	212,4
от животноводства	126,1	141,8	182,2
Прямая государственная поддержка	16,3	11,7	8,1
Другие федеральные фермер. программы	17,0	20,1	8,0
Валовой доход	284,9	354,3	410,7
Общие издержки	206,8	261,8	328,9
Валовой фермерский доход	306,7	376,7	447,7
Чистая фермерская прибыль	72,9	82,2	118,7

USDA. Agricultural Resource Management Survey, 2012. Farm Production Expenditures 2013 Summary (August 2014) USDA NASS. Census of Agriculture US Data 2014.

Комментируя таблицу, следует прежде всего отметить постоянный рост чистой фермерской прибыли и резкое снижение (в 2 раза за последние годы) прямой государственной поддержки.

В 2012 г. чистую прибыль (118,7 млрд. долл.) имели 972,4 тыс. семейных и несемейных ферм, или 46,1% всех хозяйств. Для сравнения, в 2007 г. в стране был зарегистрирован 1,0 млн. аналогичных хозяйств, прибыль которых составила 92,8 млрд. долл. За этот период прибыль в среднем на хозяйство возросла с 33,8 тыс. долл. до 43,8 тыс. долл. Что же касается семейных ферм, управляемых только владельцами, то их насчитывалось в 2012 г. 964,0 тыс., общая прибыль равнялась 105,9 млрд. долл., в среднем на хозяйство приходилось 109,9 тыс. долл. В 2007 г. эти показатели равнялись, соответственно, 1,0 млн. ферм, 83,2 млрд. долл. и 81,1 тыс. долл. Таким образом, за пятилетний период, по данным переписи, численность прибыльных хозяйств несколько сократилась, но возросла величина общей прибыли и прибыли в расчёте на ферму. По предварительным данным, чистая фермерская прибыль в 2013 г. составила 126,5 млрд. долл., а общие издержки – 367,3 млрд. долларов [6].

За последние годы прибыль самых крупных ферм находилась в пределах 200 тыс. долл. и на 70% обеспечивалась за счёт сельскохозяйственной деятельности. На средних фермах этот показатель равнялся 55–60 тыс. долл., причём на сельскохозяйственную деятельность в нём приходилось всего 13%. Прибыль мелких ферм, которые в большинстве своём являются местом жительства их владельцев, составляла около 80 тыс. долл. и была получена за счёт различных видов внефермерских источников. По основной сельскохозяйственной деятельности большинство из них были убыточны. Таким образом, прослеживается обратно пропорциональная зависимость между размером ферм (определяемым по стоимости реализованной сельскохозяйственной продукции) и величиной внефермерского дохода.

В структуре производственных затрат американского фермерства основными считаются четыре статьи, на которые приходится 167,6 млрд. долл. или 45,6% всех расходов. Это – затраты на корма – 17,0%, сферу обслуживания – 10,6, закупку животных и птицы – 9,3%, оплату труда – 8,7%. В среднем в 2013 г. производственные затраты на ферму достигли 175,3 тыс. долл., что на 2,3% выше показателей предыдущего года. Общие производственные расходы фермерских хозяйств представлены в табл. 6.

Таблица 6

Общие производственные расходы ферм в 2012 г.

Показатели	млрд. долл.
Общие производственные расходы	341,1
Стоимость кормов	59,1
Стоимость скота и птицы	23,4
Стоимость семян	20,3
Стоимость удобрений и извести	28,5
Стоимость пестицидов	13,7
Стоимость горюче-смазочных материалов	15,7
Стоимость электроэнергии	5,3
Прочие расходы *	66,7
Процентные отчисления	16,1
Оплата наёмного и контрактного труда	31,0
Земельная рента**	15,5
Капиталовложения	34,2
Налоги на недвижимость	11,5

* Включая ремонт и техническое обслуживание, плату за аренду машин и подрядные работы, маркетинг, хранение и транспортировку, страховые премии и другие затраты.

** Включая износ основного капитала арендодателя.

Agricultural Statistics 2013. USDA .NASS p. IX-40.

Другие особенности функционирования фермерского хозяйства

И ещё некоторые сведения об американском фермерстве из последней переписи. В аграрном секторе насчитывалось 3,2 млн. операторов (преимущественно мужчины в возрасте 58 лет), 87% которых были индивидуальными или семей-

ными владельцами ферм; 6,5% хозяйств принадлежали партнёрам; корпорации владели 5,1% ферм; кооперативы, учреждения и другие организации – 1,7% предприятий. Следует отметить, что 6% всех ферм страны, в том числе 14% крупных, располагают угодьями, на которых ведут хозяйство, не имея собственности на землю. Прослеживается тенденция увеличения возрастного состава фермеров. И неслучайно в законе «О сельском хозяйстве» 2014 г. расширены программы поддержки начинающих и молодых фермеров и ранчеров.

Около 145 тыс. операторов (4,5% общего числа) реализуют продукцию непосредственно потребителю, причём их численность за последние пять лет возросла на 8,1%.

Растут продажи экологически чистой продукции, хотя она составляет лишь 0,8% всей стоимости сельскохозяйственного продукта. В 2012 г. фермеры реализовали экопродуктов на сумму 3,12 млрд., по сравнению с 1,7 млрд. в 2007 г. Ещё в 80-е годы прошлого века в качестве альтернативы использованию химических средств в питании и защите растений стали использовать альтернативное земледелие. Тогда же научная группа по изучению органического сельского хозяйства при МСХ определила его как систему производства, которая сокращает или исключает применение синтетических удобрений, пестицидов, регуляторов роста и гормональных добавок для скота. В максимально возможной степени в системах органического сельского хозяйства используют методы ротации культур, пожнивные остатки, зелёные удобрения (сидераты), органические компосты. Применяют способы механической культивации, содержащие минералы горных пород, практикуют различные приёмы биологического контроля вредителей. Такие меры позволяют поддерживать продуктивность почвы и объём её гумусового слоя, обеспечивать растения питательными веществами и устанавливать контроль за насекомыми, сорняками и другими вредителями. Некоторые фермеры, выращивающие такую продукцию, отказались не только от минеральных удобрений, пестицидов и других химических препаратов, но и от навоза, используя для повышения плодородия почвы только растительные материалы [10].

Около 70% фермеров пользуются Интернетом. Число пользователей увеличилось за пятилетний период почти на 20%. Более чем в 2 раза возросла численность ферм (57,3 тыс.), на которых используют возобновляемые источники энергии.

При оценке затрат труда на производство сельскохозяйственной продукции исходят из положения, что работник при полной занятости в течение года должен отработать на ферме 2 тыс. часов, или 50 недель при 40-часовой недельной нагрузке [11]. На мелких фермах таких работников насчитывается менее одного человека, с низким уровнем продаж – 1,5, на средних фермах – 2,6, в крупных хозяйствах – 3,3, очень крупных – 8,2, несемейных фермах – 5,4 человека. Контракты с работником заключают лишь 10,3% хозяйств. Оператор является рабочей единицей для 27% различных типов ферм. На мелких фермах его трудовое участие оценивается в 60–70% полной занятости работника, на крупных семейных фермах (250 тыс.– 500 тыс. долл. ежегодных продаж) – около 50%. На очень крупных семейных и несемейных фермах оператор обеспечивает лишь 19% трудовых затрат.

Участие государства в регулировании аграрного сектора

Федеральные власти принимают активное участие в развитии фермерских хозяйств, осуществляя государственное регулирование аграрного сектора путём последовательного совершенствования мер аграрной политики. Основу законодательной базы регулирования сельского хозяйства в США составляют федеральные сельскохозяйственные законы, принимаемые раз в 5–7 лет. Политика правительства, проводимая до 1920-х годов, была направлена на создание предпосылок роста эффективности аграрного производства, прежде всего, за счёт развития производственно-коммунальной инфраструктуры, региональной специализации, технической базы, системы научно-информационного обеспечения с элементами внедрения. При участии государства создавались фермерская финансово-кредитная система и система контроля качества продовольствия [1].

Сельскохозяйственный закон 1933 г., состоявший из двух частей – «О фермерской ипотеке» и «О регулировании сельского хозяйства» предусматривал активное участие государства во всех сферах сельскохозяйственного производства и смежных отраслей. Начиная с 1933 г. и по настоящее время, правительство использует три основных подхода, но с акцентом на тот или другой способ, в зависимости от внутренних и внешних обстоятельств. Эти инструменты государственного регулирования включают: ограничение предложений сельхозпродукции на рынок; стимулирование спроса на сельхозпродукцию; прямую и косвенную поддержку цен и доходов фермеров.

В 70-е годы в механизмы государственной поддержки были внесены существенные изменения: цены, расчёт которых проводили на основе индекса паритета цен, были заменены целевыми, которые получали, исходя из себестоимости производства той или иной сельскохозяйственной продукции.

В 80–90-е годы приоритетным направлением аграрной политики становится рациональное использование природных ресурсов, в том числе крупномасштабная программа по выводу эродированных земель из оборота, программа создания резерва заболоченных территорий, разработка методов оптимального ведения сельскохозяйственного производства с экологической точки зрения.

В конце прошлого века усиливается деятельность государства по контролю качества продовольствия, что привело к повсеместному внедрению научно обоснованной автоматизированной системы контроля. Достаточно сказать, что в настоящее время практически свыше 98% убойного поголовья крупного рогатого скота контролируется Федеральной инспекцией. В то же время государство не ограничило, как это было сделано в странах ЕС, распространение и использование генетически модифицированных культур, хотя до сих пор не утихают и даже усиливаются споры об их воздействии на здоровье человека.

В XXI веке история аграрной политики США проходит под знаком усиления интеграционных процессов в мировой экономике, в частности деятельности Всемирной торговой организации, безусловно, отражающей интересы продовольственного комплекса Соединённых Штатов [2].

Таблица 7

Государственная поддержка фермерских хозяйств

Показатели	2012 г.		2007 г.	
	Фермы, тыс.	Выплаты, тыс. долл.	Фермы, тыс.	Выплаты, тыс. долл.
Прямые государственные выплаты	811,4	8053,4	838,4	7983,9
В том числе программы консервации пахотных и увлажнённых земель	291,7	1442,0	346,2	1756,2
Другие федеральные фермерские программы	709,1	6611,3	687,4	6227,7
Заём товарно-кредитной корпорации	12,5	1595,2	50,6	4445,8
Возмещение ссуды ТКК	9,9	829,4	н.д.	н.д.

2012 Census of Agricultural U.S. Data, 2014.

В сельскохозяйственных законах страны утверждается перечень программ по определённым направлениям аграрного производства, в большинстве случаев разработанных в Министерстве сельского хозяйства (табл. 7).

Программы сопровождаются показателями их финансирования, причём распределение средств осуществляется по строгим правилам. В стране с конца 30-х годов прошлого века действуют многочисленные программы поддержки аграрного сектора. Через них оказывается прямая и косвенная помощь сельхозпроизводителям и потребителям. Кроме того, различные агентства МСХ разрабатывают или поддерживают научные исследования и внедряют их в производство, осуществляют маркетинговую информацию, занимаются покупкой определённой сельскохозяйственной продукции, оказывают производственные услуги (например, определение реального состояния фермы и возможностей кредита и страхования урожая). Эти программы действуют не на прямую поддержку фермеров, но косвенно влияют на цены, которые получает фермер за свою продукцию, затраты производства, используемый сервис. Министерство оказывает и прямую финансовую поддержку через правительственные выплаты по многочисленным фермерским программам [1].

В 2012 г. прямая государственная поддержка охватила 38,6% всех ферм. В среднем прямые выплаты на ферму составили около 10 тыс. долларов.

Сельскохозяйственная служба контроля ресурсов выделяет два типа программ фермерских выплат: товарные программы и консервационные. Первый тип включает программы прямых антициклических выплат (*Direct Countercyclical Payment*) и выборку среднего дохода сельскохозяйственных культур. Кроме того, регулируются платежи для покрытия кредита, доходы рыночного займа, обеспечивается надёжный доход от товарных сертификатов, контрактные выплаты при снижении дохода в молочном производстве, выплаты при

стихийных бедствиях и много других выплат на федеральном, штатном и местном уровнях.

Основой являются товарные программы поддержки цен и доходов производителей зерновых, маслосемян, хлопка, сахара и молока. Они помогают фермерам стабилизировать свои доходы в условиях риска, присущего сельскохозяйственному производству. Действуют также программы, стимулирующие сбыт продукции и улучшение состояния окружающей среды. Большое значение имеют программы улучшения сельской инфраструктуры, продовольственной помощи малоимущим, детям и старикам.

Больше всего ферм (около 300 тыс.), получивших в 2012 г. прямые государственные выплаты, находятся в группе хозяйств, стоимость реализованной продукции которых составляет от 1 тыс. до 5 тыс. долларов.

* * *

США традиционно сохраняют название основного производителя сельскохозяйственной продукции – семейной фермы, которая со временем стала радикально отличаться от первоначальной. Абсолютное большинство ферм – 90%, реализующих продукцию до 350 тыс. долл., которых по новой типологии относят к категории мелких, производят 26% всей сельскохозяйственной продукции. Мелкие фермы занимаются производством разнообразной сельскохозяйственной продукции: молока, мяса, сена. Почти четверть мелких ферм (от 18 до 42% по разным группам) специализируется на производстве так называемых «прочих полевых культур», включая табак, арахис, хлопок, сахарную свёклу и др. В эту группу входят также фермы, участвующие в программах консервации земель и других агроэкологических программах, что имеет большое значение для охраны окружающей среды. В группах мелких ферм 20 – 26 % хозяйств занимаются разведением лошадей, овец и коз.

Основной доход владельцы мелких ферм (с объёмом реализации сельскохозяйственной продукции до 100 тыс. долл.) получают от внефермерской деятельности, а также от сдачи земли в аренду, рекреации, или занимаются сельскохозяйственным производством в небольшом объёме [3].

Мелкие фермы не выдерживают конкуренции с крупными и постепенно превращаются в обычные домохозяйства или находят альтернативные источники заработка в аграрном секторе (например, выращивание экологически чистой продукции, выполнение отдельных видов сельскохозяйственных работ для крупных предприятий и др.) Наличие занятости вне фермы является главной причиной того, что количество фермеров остаётся в течение длительного времени на уровне около двух миллионов.

Основная часть сельскохозяйственной продукции производится на крупных предприятиях товарного направления, стоимость реализованной продукции которых превышает 350 тыс. долл., и фермами назвать их трудно. Крупные семейные и несемейные хозяйства, составляющие всего 12% всех ферм страны производят 89% сельскохозяйственной продукции в стоимостном выражении, а крупнейшие предприятия (4% всех ферм страны) – 66%. Они занимаются, в основном, производством пшеницы, кукурузы, сои, различных видов мяса. Число крупных ферм растёт, особенно с объёмом реализации сельскохозяйственной продукции свыше 1 млн. долл. Именно за счёт деятель-

ности этих предприятий страна обеспечивает собственные потребности в продовольствии и создаёт себе преимущества на мировом рынке продовольствия.

Американская семейная ферма может участвовать в нескольких программах поддержки, чаще всего используется программа консервации земель, что даёт возможность иметь определённый доход без сельскохозяйственного производства и использовать ферму только в качестве места жительства, что поощряется государством.

Важная роль государства заключается в корректировке рыночного механизма и признании особого статуса сельского хозяйства как гаранта социальной и экономической стабильности общества. Это положение имеет большое значение для аграрного сектора РФ, которому необходимо государственное регулирование по многим направлениям, в частности по аграрному законодательству, доступному кредитованию и страхованию, развитию сельской инфраструктуры, горизонтальной интеграции (например, кооперации по сбыту сельскохозяйственной продукции) и др.

Список литературы

1. *Овчинников О.Г.* Государственное регулирование аграрного сектора США. Москва, Издательство ООО «ДеЛи», типография АОЗТ «Спецтехника». 1999. 663 с. [Ovchinnikov O.G. Government Regulation of Agriculture in the United States. Moscow, 1999 (in Russ.)].
2. *Овчинников О.Г.* Продовольственная безопасность как основа аграрной политики государства в США / Монография «Аграрный сектор США в начале XXI века и продовольственная безопасность» Москва. Типография «Экономика» 2015. 148 с. [Ovchinnikov O.G. Food Security as A Basis of Agricultural Policy in the U.S. The Agricultural Sector and Food Security U.S. at the Beginning of the XXI Century. Moscow, 2015, 148 p. (in Russ.)].
3. *Покровская С.Ф.* Фермерское хозяйство США (основные тенденции развития) Москва. Типография ЦИИТЭИ АПК ГНУ ВНИИЭСХ 2009. 54 с. [Pokrovskaya S.F. U.S. Farmer's Economy (the Main Development Trends). Review inform. Center of Information and Technical Economic Research of the Agricultural Complex. M. 2009, 54 p. (in Russ.)].
4. *Черняков Б.А.* Айова: продовольственная столица мира. М. 2011. ФГУП «Типография» Россельхозакадемии. 468 стр. [Chernyakov B.A. Iowa – the Food Capital of the World: Faces of Agrarian Iowa M. 2011 468 p. (in Russ.)].
5. Agricultural Statistics 2001–2013.
6. Census of Agricultural 2012. 91 p.
7. Hoppe Robert A. Structure and Finances of U.S. Farms: Family Farm Report, 2014 Edition. EIB-132 ERS USDA. 67 p.
8. Key Nigel. Production Contracts and Farm Business Growth and Survival. Journal of Agricultural and Applied Economics vol. 45, № 2 May 2013, 277-293 p.
9. MacDonald James M. and McBride William D. The Transformation of U.S. / Livestock Agriculture: Scale, Efficiency, and Risks. A Report from the Economic Research Service. Economic Information Bulletin № 43 January 2009. 40 p.
10. Report and Recommendations on Organic Farming (Washington DC-USDA, 1980) p.xii.
11. Structure and Finances of U.S. Farms: Family Farm Report, 2007 Edition/EIB-24 ERS US. 48 p.

12. Structure and Finances of U.S. Farms: Family Farm Report, 2014 Edition, EIB-132 ERS USDA. 52 p.

U.S. Farm in the Early 21st Century: State and Development Trends
(USA ❖ Canada Journal, 2015, No. 12, p. 85–101)

Received 15.07.2015.

TERENTIEVA Aleksandra Semenovna, Institute for USA and Canada Studies, Russian Academy of Sciences (ISKRAN), 2/3 Khleby per., Moscow, 121069, Russian Federation (terentieva-as@mail.ru).

The family farm remains strategic point of American agriculture. Large and medium-sized farms produce the bulk of the agricultural goods. Farms are classified by value of production, specialization, operating and financial activities. In the market economy an important role in the agricultural sector managing belongs to the government.

Keywords: *family farm, cost of goods sold, the scale of production, profit, government regulation.*

About author:

TERENTIEVA Aleksandra Semenovna, Cand. Sci. (Biol.), Senior Researcher.