

Часть 2

Почему высокие цены на продовольствие не обеспечили благоприятной возможности для бедных производителей?

Производители в развивающихся странах сталкиваются с реальным снижением цен на протяжении большей части последних 50 лет. Результатом стали отсутствие инвестиций в сельское хозяйство и стагнация производства. Это стало фоном для возникших недавно проблем в международной продовольственной системе и затруднило возможности развивающихся стран решать эти проблемы. Поэтому на первый взгляд высокие цены на продовольствие и возможность их сохранения (даже если они и не останутся на пиковых уровнях, достигнутых в начале 2008 года), представлялись благоприятной возможностью для бедных мелких производителей.

Но материализовалась ли она? Будут ли производители в ответ инвестировать средства, повышать продуктивность и производство и обеспечивать рост сельского хозяйства? Большинство производителей в развивающихся странах очень далеки от событий на международных рынках, поэтому повышение там цен на продовольствие совсем не означает, что цены вырастут и для бедных производителей. Для того чтобы действие высоких мировых цен дошло и до них, необходимо преодолеть национальные границы и пройти через цепочки сбыта. Однако одних только более высоких цен на выпускаемую продукцию недостаточно. Стимулы инвестировать и производить зависят и от того, насколько при этом увеличились затраты на такие средства производства, как семена и удобрения. Производителям необходим доступ к финансово приемлемым средствам производства. Им также нужен доступ к финансово приемлемому кредиту. Даже при наличии надлежащих стимулов положительной реакции производителей в сфере предложения может препятствовать целый ряд ограничений со стороны предложения, в частности отсутствие транспортной и рыночной инфраструктуры для поставок дополнительной продукции на рынок. Во многих развивающихся странах не обеспечено адекватного выполнения ни одного из этих условий. В результате более высокие цены на международных рынках не вызвали положительной ответной реакции в сфере предложения среди мелких производителей в развивающихся странах.



Доходит ли повышение мировых цен до производителей в развивающихся странах?

Во многих странах цены на продовольствие резко возросли в соответствии с ростом мировых цен. Однако в некоторых странах внутренние цены на продовольствие не последовали тренду повышения мировых цен или лишь постепенно выравнивались с ними. Пока действие более высоких цен фактически не достигнет сельхозпроизводителей в развивающихся странах, они не смогут извлекать выгоду из повышения цен на мировых рынках и у них не будет стимулов к увеличению производства и производительности труда. В этой связи следует рассмотреть два вопроса: во-первых, приводит ли изменение мировых цен к изменению цен на национальном уровне, и во-вторых, если национальные цены действительно изменяются, доходит ли их действие до производителей?

Теоретически в условиях свободной торговли цены в стране, связанной с мировым рынком, будут изменяться вместе с мировыми ценами, выраженными в той же общей валюте. Если национальная цена выше мировой, товар будет импортироваться до тех пор, пока национальная цена не сравняется с мировой при учете всех транспортных издержек. Увеличение экспорта выполняет ту же самую функцию восстановления равновесия, если национальная цена ниже мировой. При таких условиях «передача ценового воздействия» является полной: цена на сельскохозяйственную продукцию на конкурентном мировом и национальном рынках может различаться только на величину затрат на ее транспортировку. Аналитики, занимающиеся сельскохозяйственными товарами, рассматривают быструю и полную передачу воздействия цен как свидетельство эффективного функционирования рынка. Однако на практике ряд факторов может

ограничить степень «переноса» изменений мировых цен на национальный уровень⁶.

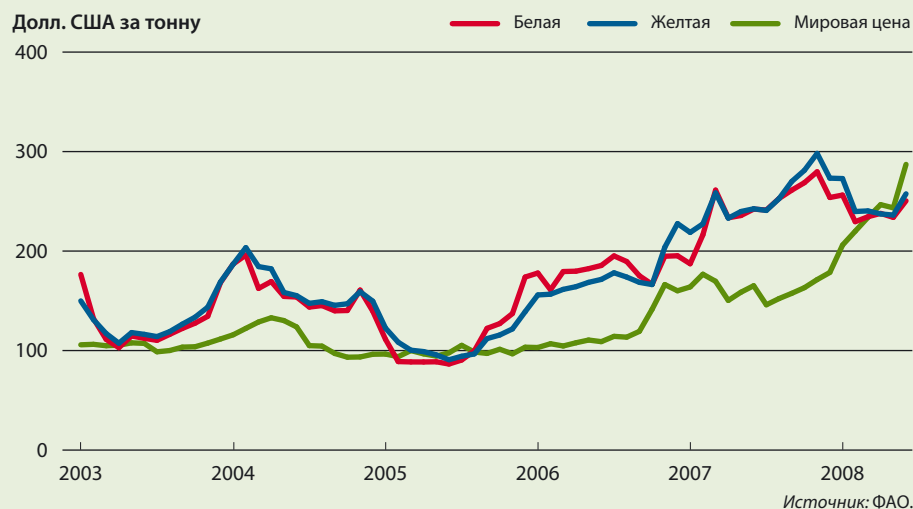
Масштаб переноса изменения мировых цен на национальные рынки зависит от политики на границах. Например, ограничения на экспорт или налоги препятствуют передаче ценовых сигналов. Адвалорные пошлины на импорт, если они не являются запретительно высокими, обеспечивают возможность полной передачи воздействия изменения мировых цен на внутренние рынки в относительном выражении. Таким образом, повышение мировой цены со временем приведет к пропорциональному повышению внутренней цены во всех пунктах, при условии, что уровень тарифов будет оставаться неизменным. Кроме того, внутренние рынки можно защитить за счет высоких торговых наценок, обусловленных большими транспортными затратами. Слабая инфраструктура, транспорт и услуги связи, главным образом в развивающихся странах, обуславливают высокие торговые наценки в связи с большими затратами на доставку сельскохозяйственной продукции местного производства до границы для экспорта или импортных товаров – на внутренний рынок. Высокие транспортные затраты и торговые наценки препятствуют передаче ценовых сигналов, и они могут помешать проведению арбитражных операций. Другие факторы, такие как предпочтение, отдаваемое потребителями особым свойствам пищевых продуктов местного производства, или качественные различия между сельскохозяйственными товарами, обращающимися на внутреннем и международном рынках, определяют,

⁶ Всесторонний анализ вопросов, касающихся передачи воздействия цен, представлен в работе Rapsomanikis, Hallam and Conforti (2006).

в какой мере продовольствие внутреннего производства может быть заменено продовольствием, закупленным на мировом рынке, а значит, влияют на передачу ценового воздействия. Кроме того, важно проводить различие между краткосрочным и долгосрочным воздействием на цены. По ряду разных причин, таких как политическое вмешательство, издержки приспособления, сложная сбытовая цепочка, договорные соглашения между хозяйствующими субъектами, складирование и хранение запасов, задержки при транспортировке или обработке или даже простая инерция, может потребоваться определенное время для того, чтобы изменение цены на одном рынке отразилось на других рынках. Поэтому передача ценового воздействия редко бывает полной или быстрой.

В случае кукурузы в Африке транспортные издержки, ослабление доллара США и предпочтения потребителей помешали передаче воздействия ценовых сигналов, исходящих от мирового рынка, и реакция внутренних цен была медленной. Белую кукурузу нельзя с легкостью заменить в потреблении желтой кукурузой, которой торгуют на международных рынках. Тем не менее увеличение объемов официальной и неофициальной торговли кукурузой в регионах Восточной и Южной Африки означает, что национальные рынки интегрированы между собой. Статистический анализ с использованием данных о ценах на кукурузу за 1998–2008 годы показывает, что цены на желтую и белую кукурузу в Южно-Африканской Республике – ведущем экспортере кукурузы в регионе – медленно реагировали на изменения цены мирового рынка, но сигналы, посылаемые ценой мирового рынка, все же передавались через страны региона. С июня 2006 года по июнь 2008 года среднемесячные темпы повышения

Южная Африка: цены на кукурузу

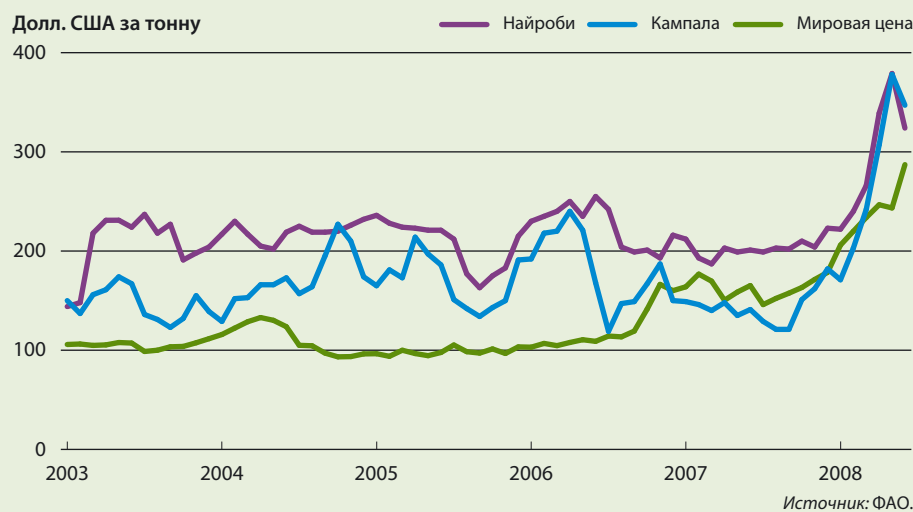


цены мирового рынка на желтую кукурузу составили 3,9 процента по сравнению со средними темпами роста цен на белую и желтую кукурузу, которые на внутренних рынках составили соответственно 1,2 и 1,6 процента в месяц.

Цены на кукурузу на основных рынках стран Восточной Африки, таких как Кения и Уганда, также менялись параллельно с мировыми ценами. В среднем в 2003–2008 годах изменения мировых цен пробивали себе дорогу через эти рынки довольно медленно, при этом в Кении и Уганде полная корректировка цен на кукурузу с учетом изменений мировых цен занимала примерно семь месяцев. Однако

значительное повышение мировой цены на кукурузу, начавшееся в июле 2007 года, сказалось на обеих странах, и это позволяет предположить, что корректировка с учетом изменений мировых цен может быть весьма быстрой, особенно если такие изменения происходят на фоне низких запасов или одновременно с шоками в региональном предложении продовольствия или спросе на него. В указанный период среднемесячные темпы роста цен на кукурузу в Найроби и Кампале составляли соответственно 3,7 и 7,1 процента, притом что месячные темпы роста мировой цены равнялись 4,3 процента.

Восточная Африка: цены на кукурузу



В регионе Азии воздействие изменения цены мирового рынка на рис отличалось от страны к стране и опять же зависело от обменного курса по отношению к доллару США, торговой и рыночной политики, а также от внутреннего спроса и предложения.

В среднем ослабление доллара США в 2006–2007 годах частично компенсировало повышение мировых цен в ряде стран Азии. Например, в Индии, Таиланде и на Филиппинах укрепление национальных валют по отношению к доллару США ослабило трансграничный эффект повышения мировых цен, результатом чего стал иной характер динамики внутренних цен,

прежде всего отражающий экономические детерминанты национального рынка, а в некоторых случаях – политическое реагирование на резкий рост мировых цен на рис. В Индии, одном из крупнейших экспортеров риса, внутренние цены росли умеренными темпами в связи с увеличением производства в закупочный сезон 2007–2008 годов, а также мерами политики (реализованными в последнем квартале 2007 года), которые фактически наложили запрет на почти все экспортные поставки риса. В странах, являющихся чистыми импортерами, основная часть повышения внутренних цен пришлось на 2007 год и в большинстве случаев совпала

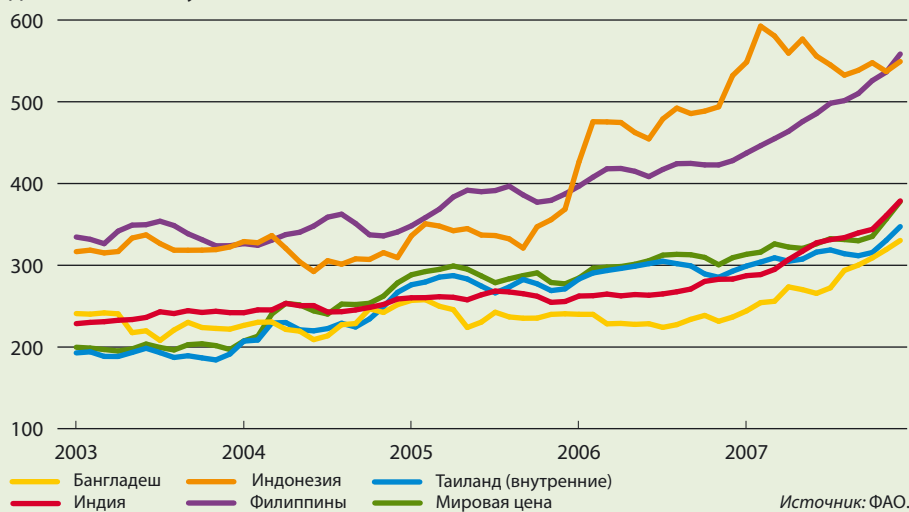
с увеличением импорта риса. В Бангладеш нехватка продовольствия, вызванная циклоном и наводнениями в 2007 году, способствовала значительному росту внутренней цены на рис, а Индонезия и Филиппины увеличили импорт риса, с тем чтобы обеспечить возросший спрос на продовольствие.

Даже в случае переноса изменения мировых цен на национальный уровень совсем необязательно, что повышение цен дойдет до всех производителей или потребителей, хотя потребители в городских районах, вероятно, быстрее почувствуют на себе повышение цен. В какой степени это повышение затронет производителей, зависит от того, насколько активно они работают на местных рынках, и от того, насколько тесно местные рынки связаны с более широкими национальными, региональными или международными рынками. Не следует предполагать, что на эффективно интегрированных рынках будет наблюдаться мощная пространственная передача ценового воздействия и значительное участие мелких производителей. Во многих развивающихся странах такие допущения просто невозможны.

Мелкие производители, как правило, участвуют в другой цепи создания добавленной стоимости, отличающейся от той, в которой участвуют коммерческие производители. Последние могут быть связаны с крупными фирмами, занимающимися торговлей зерном, переработкой и розничными продажами, товарными биржами, сетями объединенных между собой зернохранилищ, мукомольных комбинатов и дистрибьюторов, работающих с супермаркетами, которыми иногда владеют транснациональные фирмы, располагающими доступом к рыночной информации, отличающимися крупным объемом сделок, использующими четко определенные сорта и стандарты, а также правовые системы, позволяющие вступать в более сложные договорные соглашения. Они разительно отличаются от более неформальных цепочек, в которых обычно участвуют мелкие производители и для которых характерны сделки на наличном рынке, небольшая процентная доля продукции, реализуемой вне сельскохозяйственного предприятия, слабо развитая инфраструктура дорог и

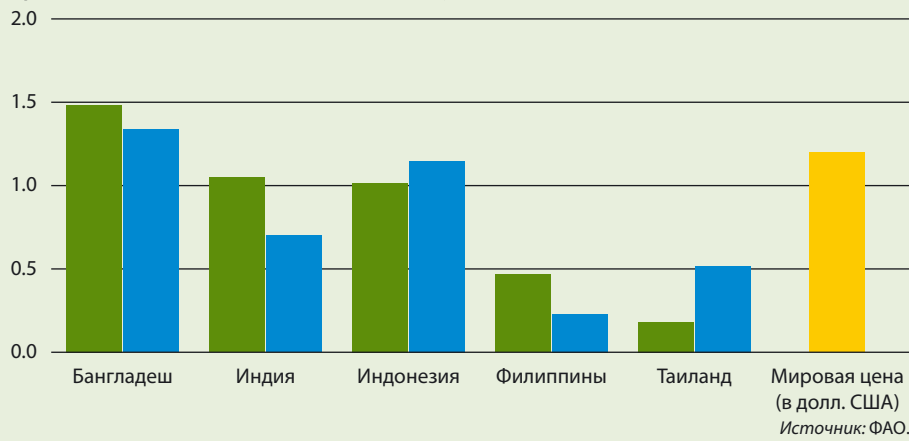
Цены на рис в отдельных странах

Долл. США за тонну



Среднемесячные изменения внутренних и мировых цен на рис в 2006-2007 гг.

Проценты





Данные проведенного ФАО тематического исследования уровня рыночного участия мелких производителей

Общей для всех исследованных стран является значительная неоднородность статуса домохозяйств в плане производства и сбыта кукурузы.

В Кении доля сбываемой кукурузы относительно высока и составляет 46 процентов от совокупного объема производства. Вместе с тем, хотя возделыванием кукурузы занимается 98 процентов домохозяйств, только 36 процентов из них продают этот продукт, и большая часть продаж приходится на долю 20 процентов домохозяйств.

В Замбии примерно 80 процентов фермерских домохозяйств выращивают кукурузу, но менее 30 процентов из них занимается ее продажей. В общем объеме продаж 40–45 процентов кукурузы поставляет 5 процентов фермерских домохозяйств сектора мелких производителей. Они часто получают значительно более высокие (в 8–9 раз) доходы и расположены в районах с большей доступностью к рынкам, чем те домохозяйства, которые не продают своей продукции.

В Мозамбике производство и сбыт также отличаются высокой

концентрацией. Девяносто процентов домохозяйств в центральном регионе занимается выращиванием кукурузы, но только 24 процента из них продают ее. В южном регионе 59 процентов домохозяйств производят кукурузу, но продают ее только 4 процента из них, и средний объем продаж составляет лишь 150 кг на домохозяйство в год. В масштабе страны 5 процентов домохозяйств обеспечивает сбыт 80 процентов всего объема продаж кукурузы.

В Южной Африке на долю 18 000 коммерческих производителей приходится 90 процентов производства зерна, тогда как остальные 10 процентов выращивают 3 миллиона мелких сельхозпроизводителей.

Различия между домохозяйствами станут, очевидно, еще более ярко выраженными по мере сокращения средней площади земельных участков. В Малави за последние 30 лет средний размер земельных угодий мелких сельхозпроизводителей сократился с 1 га до менее 0,7 га. В «средний» год лишь 20 процентов произведенной кукурузы сбывается на рынке.

коммуникаций, неадекватные информационные системы и недостаточная координация между поставкой средств производства, кредитом и сбытом.

Многие факты говорят о том, что в Восточной и Южной Африке мелкие производители поставляют на местные рынки только зерно, да и то в достаточно ограниченных объемах. Во всех регионах доля производителей кукурузы, активно реализующих ее на местных рынках, невелика, и зачастую намного больше домохозяйств-производителей выступает в роли *покупателей* кукурузы, чем ее *продавцов*.

Учитывая ограниченное участие мелких производителей в рынке, следует отметить, что повышение цен может и не оказывать существенного влияния на производственные стимулы многих сельских домохозяйств, не принимающих сколько-нибудь значительного участия в рыночной деятельности в качестве продавцов. Ситуация усугубляется еще и тем, что из-за слабой интеграции рынков

многие производители фактически изолированы от региональных или международных рынков. В подобных случаях повышение цен на рынках такого уровня никак не отразится на положении мелких производителей.

Эконометрические исследования рыночной интеграции и передачи воздействия цен в Африке обычно подтверждают эту точку зрения.

Выросли не только цены, но и издержки

Каким бы ни было положительное влияние возросших продовольственных цен на доходы производителей, рост издержек на средства производства противодействует ему или даже сводит его на нет. Затраты на средства производства неуклонно росли в течение нескольких лет, и многие сельхозпроизводители рассматривали повышение цен на выпускаемую продукцию как временную отсрочку снижения валовой прибыли, пока стремительный взлет цен на средства производства в 2007 году не превысил роста цен выпускаемой продукции.

Резкое повышение цен на нефть, начавшееся в 2003 году, оказало глубокое воздействие на все секторы экономики, включая сельское хозяйство. Повышение цен на топливо привело к увеличению затрат на производство сельскохозяйственных товаров не только непосредственно из-за повышения стоимости энергии и транспорта для фермерских хозяйств, но и косвенно, поскольку нефть является важной статьей расхода в производстве

Изменение цен на готовую продукцию и средства производства по отдельным продуктам и средствам производства

(Янв.-апр.)	Мясо	Молочные продукты	Зерновые	Масла	Сахар	Индекс цен на прод. товары	
			(в %)			(в %)	
2008-07	9	49	80	94	23	52	
2007-06	5	35	32	29	-39	12	

(Янв.-апр.)	Аммиак	Мочевина	Известково-аммиачная селитра	Азотно-фосфорно-калийные удобрения	Диаммоний фосфат	Сырая нефть по ЦПНИСН ²	Индекс цен на средства произв.
			(в %)				(в %)
2008-07	82	31	85	213	163	70	99
2007-06	4	29	15	41	33	-3	19

¹ Индекс цен на продовольственные товары: масло, какао, бобы, кукуруза, хлопковое масло, свинина, свиной жир, мясные бычки, сахар и пшеница. Индекс цен на средства производства: аммоний, мочевины, известково-аммиачная селитра, азотно-фосфорно-калийные удобрения, диаммонийфосфат и сырая нефть по ЦПНИСН.

² Цена приобретения нефтепереработчиками импортной сырой нефти в США.

Источники: ФАО – по продовольственным товарам (мясу, молочным продуктам, зерновым, маслам и сахару); ФАО и Бюро исследования товарных рынков – по сводному индексу цен на продовольственные товары. Отдел растениеводства и защиты растений ФАО, компания Яра и Управление по энергетической информации – по средствам производства.

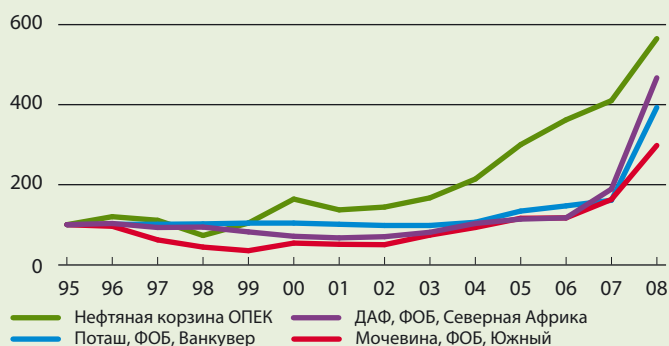
удобрений. Повышение цен на энергоносители было быстрым и резким – с 2003 года индекс цен на энергоносители Рейтер – Бюро

исследования товарных рынков вырос более чем в три раза.

Цены на некоторые удобрения (например, тройной суперфосфат и

Индексы цен на сырую нефть и удобрения

Индекс (1995 г. = 100)

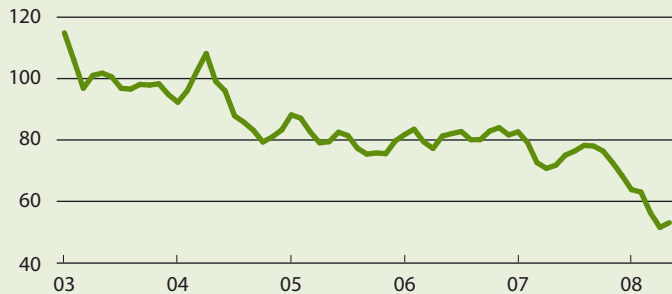


Примечание: ДАФ – диаммонийфосфат; ОПЕК – Организация стран-экспортеров нефти.

Источники: Международная ассоциация производителей удобрений и ОПЕК.

Соотношение цен на готовую продукцию и средства производства: продовольственные товары по сравнению со средствами производства

Проценты



Примечание: индексы цен на готовую продукцию и на средства производства представляют собой невзвешенные геометрические средние относительных номинальных цен отдельных видов сельскохозяйственной продукции. Относительная цена каждого сельскохозяйственного товара представляет собой номинальную цену по сравнению с ценой базисного периода (2003 г. = 100).

Источники: по продовольственным товарам – ФАО и Бюро исследования товарных рынков, по средствам производства – ФАО, компания Яра и Управление по энергетической информации.



хлористый калий), выраженные в долларах США, выросли в первые несколько месяцев 2008 года более чем на 160 процентов по сравнению с тем же периодом 2007 года. Такие темпы роста цен на удобрения оказываются значительно выше темпов роста цен на сельскохозяйственную продукцию.

Соотношение цен на готовую продукцию средства производства дает общее представление об изменении рентабельности сельскохозяйственного предприятия. Вследствие неуклонного роста цен на средства производства в последнее десятилетие динамика данного соотношения характеризуется сегодня нисходящим трендом. Негативное воздействие ухудшения данного показателя на доходы можно нейтрализовать за счет увеличения производительности, но в сельском хозяйстве большинства развивающихся стран, и особенно в Африке, этого не произошло. В результате неожиданного и сильного повышения цен на удобрения в 2007 году данный показатель резко ухудшился. Кроме того, судя по некоторым данным, если действие повышения цен на выпускаемую продукцию доходит до производителей не полностью и не сразу, то повышение цен на средства производства, особенно если речь идет об импортируемых ресурсах, передается в полном объеме и быстро.

Ограничения со стороны предложения

В случае действительного возникновения ценовых стимулов многие мелкие производители вряд ли смогут отреагировать на них должным образом, поскольку они не интегрированы в рынки. Во многих развивающихся странах сама структура мелкомасштабного сельского хозяйства является одним из существенных факторов, ограничивающих ответную реакцию со стороны предложения, причем эта структура изменяется (с ростом численности населения снижается соотношение земля-труд) таким образом, что в еще большей мере будет ограничивать возможности мелких производителей реагировать на рост цен. Данные по Восточной и Южной Африке свидетельствуют о высокой концентрации производства товарной кукурузы среди небольшого числа домохозяйств (в некоторых странах 2 процента домохозяйств поставляют 50 процентов совокупного объема товарной кукурузы), тогда как другие мелкие производители не осуществляют инвестиций, необходимых для производства излишка продукции на продажу даже на средних по размерам земельных участках (3–4 га). В Уганде преобладает мелкомасштабное сельскохозяйственное производство, и 90 процентов совокупного производства продовольствия обеспечивают сельхозпроизводители, земельные владения которых не превышают в среднем 2 га. В Гане мелкие производители обеспечивают примерно 80 процентов объема сельскохозяйственного производства.

Во всех странах Африки мелкомасштабное сельское хозяйство часто отличается низкой производительностью, несовершенные технологии, минимальное использование средств производства (включая удобрения), проблемы в системах сбыта и высокие потери урожая. Объемы сельскохозяйственных

урожаев в целом остаются неизменными, притом что сельским хозяйством занимаются в основном пожилые люди, мало или совсем не знакомые с современной практикой ведения сельского хозяйства. Стимулы к инвестированию с целью обеспечения адекватных и стабильных уровней рентабельности отсутствуют, и имеются также серьезные препятствия, мешающие внедрению усовершенствованных технологий, такие как дефицит улучшенных на местах семян, посадочного материала и других средств производства. Хотя после проведенных реформ в некоторых странах доступ к средствам производства улучшился – увеличилось число лицензированных дилеров и материалы фасуются небольшими порциями, что облегчает их покупку, – мелкие производители по-прежнему используют недостаточно средств производства, а это, в свою очередь, сдерживает рост производительности.

Небольшие объемы продукции, поставляемой на продажу, и зачастую отсутствие организации среди мелких производителей, способной объединять эту продукцию в более экономичные объемы, вкупе с высокими торговыми издержками, обусловленными слабой инфраструктурой и средствами связи, вполне логично объясняют слабую реакцию со стороны предложения на более выгодные цены. Вместе с тем без такой реакции в сфере предложения невозможно сформировать ресурсы для инвестирования. Отсутствие доступа к финансово приемлемому кредиту на протяжении всей производственно-сбытовой цепи еще больше ограничивает возможности формирования инвестиций для повышения производительности. Эти препятствия необходимо преодолеть, иначе нельзя будет обеспечить существенную ответную реакцию со стороны предложения. Помимо этого, требуется принятие политических мер, чтобы

разорвать этот порочный круг, загоняющий мелких производителей в ловушку нищеты.

Создание физической инфраструктуры имеет, как представляется, особо важное значение в большинстве развивающихся стран. Хорошо развитая инфраструктура транспорта, связи, хранения и сбыта может облегчать реализацию произведенной продукции и приобретение средств производства. Результаты многочисленных тематических исследований, проведенных ФАО во всех развивающихся странах, свидетельствуют о том, что недостатки транспортной инфраструктуры являются существенным фактором, ограничивающим доступ к внутренним, региональным и международным рынкам.

Кредитные рынки содействуют производству, сглаживанию потребления и развитию новых предприятий. Они являются важным механизмом, помогающим бедному населению приспосабливаться к новым экономическим условиям. Ограниченность доступа к финансовым услугам (как к кредиту, так и к сбережениям) обострила уязвимость к различным потрясениям. Вместе с тем реализация большинства программ структурной корректировки сократила доступность кредита для сельских домохозяйств и повысила его стоимость.

В исследованиях, проведенных ФАО, указывается, что сельскохозяйственные производители сталкиваются с многочисленными трудностями в своих попытках получения кредита. Мелкие производители в Камеруне практически не имеют доступа к кредиту. Учреждения микрофинансирования появились в 1992 году, но они плохо распределены по стране и иногда не владеют надлежащими методами управления. Мелким производителям в Малави очень трудно получать кредиты, а



учреждения, занимающиеся микрофинансированием, часто предпочитают финансировать коммерческую деятельность, не связанную с сельскохозяйственным производством, и значительная часть доступных кредитов в сфере сельского хозяйства передается в табачный сектор. Мелкие и средние торговцы в Объединенной Республике Танзании не получают доступа к кредиту, который позволил бы им приобретать запасы продукции и реализовывать их вне сезона по более высоким ценам. Некоторые сельхозпроизводители отказались от выращивания товарных культур, например, хлопка, поскольку продовольственные культуры легче продать за наличные. В Уганде единственным источником кредита для сельских жителей является отрасль микрофинансирования, в которой предпочтение отдается деятельности, не связанной с сельским хозяйством. В настоящее время в Уганде предпринимаются попытки развития финансовых услуг, которые отвечали бы потребностям сельского населения, и внедрения их в национальную финансовую систему. В Гватемале доступность сельскохозяйственного кредита остается низкой и продолжает сокращаться. Большая часть доступного кредита направляется на финансирование экспортной продукции (традиционной и нетрадиционной), а производству основных зерновых культур не оказывается практически никакой поддержки. Гайана пыталась решить проблемы, связанные с получением залогового обеспечения в приемлемой форме, с которыми сталкиваются многие мелкие производители. В 1986 году для предоставления займов мелким предпринимателям был создан Институт азвития частного предпринимательства, имеющий статус местной неправительственной организации. Он использует систему

перекрестных гарантий, при которой каждый член небольшой группы несет ответственность за долги других членов. Благодаря деятельности Института многие мелкие производители смогли увеличить объемы своего производства. С другой стороны, опыт реализации программ государственного кредитования в Перу оказался неудачным, и привел, как сообщается, к значительным потерям капитала. Большую часть кредита сельскохозяйственному сектору обеспечивают в настоящее время коммерческие банки, и число мелких производителей, получавших поддержку в рамках формальной финансовой системы в 1990-е годы, сегодня резко сократилось.

Могут ли производители в развивающихся странах реагировать на высокие цены на продовольствие?

Существует твердое мнение, что недавнее повышение цены на продовольствие представляет для сельскохозяйственного сектора развивающихся стран благоприятную возможность увеличить производство, повысить доходы и восстановить свое положение в качестве движущей силы экономического роста. Несмотря на существование определенных фактов, подтверждающих, что производство положительно реагирует на повышение реальных цен и отрицательно реагирует на их снижение, так происходит не всегда. Результаты многочисленных тематических исследований, проведенных ФАО, показывают, что одного лишь повышения цен недостаточно для увеличения производительности и поставок. Изучив 150 недавних эпизодов изменения цен и изменений в производстве продукции, ФАО пришла к выводу, что только в 66 процентов случаев реакция имела ожидаемую

направленность, а 34 процента случаев свидетельствуют либо об увеличении производства в условиях снижения цен, либо об уменьшении производства в условиях их повышения. В целом наблюдается разнородная картина возможного реагирования сельхозпроизводителей в развивающихся странах на высокие продовольственные цены.

Совершенно очевидно, что одних лишь высоких цен на выпускаемую продукцию недостаточно для стимулирования значительного расширения поставок продовольствия. Обеспечение существенной реакции со стороны предложения требует инвестирования средств в повышение продуктивности мелких производителей. Расширение производства за счет обработки новых земель не обеспечит удовлетворения всех будущих потребностей в продовольствии. Для удовлетворения к 2050 году мирового спроса на финансово доступное продовольствие необходимо, чтобы производство увеличивалось более чем на 1 процент в год, и чтобы примерно 80 процентов этого увеличения обеспечивалось за счет повышения урожаев. Более того, увеличение производства пищевой и сельскохозяйственной продукции за счет роста продуктивности не только повысит доходы сельскохозяйственных предприятий, но будет также стимулировать прямые и обратные связи в сельской экономике и приведет к сокращению бедности.

Обеспечение значительной ответной реакции со стороны предложения, основанной на улучшении производительности, требует наличия благоприятной и стабильной стимулирующей среды, в которой действие более высоких цен на сельскохозяйственную продукцию доходит до уровня производителей, которые в свою очередь имеют доступ к финансово приемлемым средствам

производства и могут доставлять свою продукцию на рынок. Создание такой среды требует устранения различных структурных препятствий, мешающих росту продуктивности мелких производителей и выражающихся в несовершенных технологиях, отсутствии доступа к современным средствам производства и кредиту, плохой сбытовой и транспортной инфраструктуре и неэффективных услугах и учреждениях в сельской местности. Определенная роль в выполнении необходимых условий отводится также эффективной государственной политике. Например, успешное преобразование сельского хозяйства Индии стало возможным благодаря государственной поддержке кредита, средствам производства и ирригационной инфраструктуры, чего не смог обеспечить рынок. Вместе с тем ошибочные политические решения могут блокировать передачу воздействия более высоких цен производителям, подавлять стимулы и препятствовать ответной реакции со стороны предложения.