

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Научная статья
УДК 338.43:631.147
doi:10.46554/1993-0453-2022-2-208-48-56

Альтернативная модель развития органического сельского хозяйства: контрактное производство

Денис Геннадьевич Галкин

Алтайский государственный аграрный университет, Барнаул, Россия, gennadichu@mail.ru

Аннотация. Исследование посвящено возможностям прогрессивного развития производства органической продукции сельского хозяйства. Рассматриваемая проблема: преимущественно инерционное и пространственно неоднородное развитие органического сельского хозяйства в России. В данной связи возникает необходимость поиска альтернативной модели развития сектора, учитывающей баланс интересов участников производственно-сбытовых цепочек. Цель исследования: поиск форм хозяйствования и способов их взаимодействия, позволяющих перейти к динамичному развитию органического сельского хозяйства. Для достижения цели проанализирован (1) опыт государственной поддержки органического сельского хозяйства в развитых и развивающихся странах, (2) массив данных научно-исследовательского института органического сельского хозяйства (FiBL) и союза органического земледелия. Исследование основано на синтезе знаний о поддержке органического сельского хозяйства и наиболее популярных моделях экспортно ориентированного развития сельского хозяйства. Научная абстракция применена при определении основных элементов модели развития производства органической продукции. Результаты исследования показали, что контрактное сельское хозяйство является приемлемой формой интеграции агрохолдинга с малыми формами хозяйствования, которым целесообразно объединяться в сообщества. Такие сообщества способствуют усилению переговорных позиций и отстаиванию собственных интересов в рамках предлагаемой модели. Достаточным условием реализации модели на начальном этапе является благоприятная институциональная среда, которая может быть создана органами государственного управления. При этом меры государственной поддержки могут быть направлены на стимулирование взаимодействия хозяйствующих субъектов за счет снижения экспортных барьеров в отношении органического продовольствия и защиты интересов малых форм хозяйствования.

Ключевые слова: агропромышленный холдинг, государство, интеграция, органическое сельское хозяйство, контракт, экспорт

Основные положения:

- ♦ определены возможные преимущества и недостатки развития органического сельского хозяйства на основе контрактного производства;
- ♦ представлена альтернативная модель развития органического сельского хозяйства, объединяющая хозяйствующие субъекты;
- ♦ даны рекомендации по развитию контрактного производства органической продукции, которыми могли бы воспользоваться органы государственного управления.

Для цитирования: Галкин Д.Г. Альтернативная модель развития органического сельского хозяйства: контрактное производство // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2022. № 2 (208). С. 48–56. doi:10.46554/1993-0453-2022-2-208-48-56.

ECONOMICS, ORGANIZATION AND MANAGEMENT ORGANIZATIONS, BRANCHES, COMPLEXES

Original article

An alternative model for the development of organic agriculture: contract production

Denis G. Galkin

Altai State Agricultural University, Barnaul, Russia, gennadichu@mail.ru

Abstract. The study is devoted to the search for an alternative model for the transition to the dynamic development of the production of organic agricultural products. Problem under consideration is a predominantly inertial and spatially heterogeneous development of organic agriculture in Russia. In this regard, there is a need to search for an alternative model for the development of the sector taking into account the balance of interests of participants in the value chains. The purpose of the study is the search for forms of management and ways of their interaction allowing to move to the dynamic development of organic agriculture. To achieve the goal, we analyzed (1) the experience of state support for organic agriculture in the developed and developing countries, (2) the data set of the Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), the union of organic farming. The study is based on a synthesis of knowledge about the support of organic agriculture and the most popular models of export-oriented agricultural development. Scientific abstraction is applied in determining the main elements of the organic production development model. The results of the study showed that contract farming is an acceptable form of integration of an agricultural holding with small forms of farming, which should be united in communities. Such communities contribute to strengthening negotiating positions and defending their own interests within the framework of the proposed model. A sufficient condition for the implementation of the model at the initial stage is a favorable institutional environment that can be created by government bodies. At the same time, state support measures can be aimed at stimulating the interaction of economic entities by reducing export barriers to organic food and protecting the interests of small businesses.

Keywords: agro-industrial holding, state, integration, organic agriculture, contract, export

Highlights:

- ◆ possible advantages and disadvantages of the development of organic agriculture based on the contract production are identified;
- ◆ an alternative model for the development of organic agriculture is presented uniting business entities;
- ◆ recommendations were given on the development of contract production of organic products, which could be used by government bodies.

For citation: Galkin D.G. An alternative model for the development of organic agriculture: contract production // Vestnik of Samara State University of Economics. 2022. No. 2 (208). Pp. 48–56. (In Russ.). doi:10.46554/1993-0453-2022-2-208-48-56.

Введение

Динамичное развитие органического сельского хозяйства наблюдается в странах с высокими душевыми доходами, в частности странах ЕС. Основными драйверами развития органического сектора в ЕС являются платеже-

способный спрос, государственная концепция, определенные объемы и источники государственной поддержки. Органическое сельское хозяйство финансируется в рамках второго компонента Единой сельскохозяйственной политики, который ориентирован на под-

держку сельских районов и реализуется через Европейский сельскохозяйственный фонд развития сельских территорий [1]. Таким образом, органическое сельское хозяйство выступает главным инструментом перехода сельских территорий к устойчивому развитию, их трансформации в биорайоны. Европейский опыт развития органического сельского хозяйства основан на поддержке малых и средних фермеров в 2019–2024 гг. в рамках Европейского зеленого курса (European Green Deal) и стратегии «С фермы на вилку» (Farm to Fork Strategy), цель которой обработка 25% сельскохозяйственных земель органическим способом к 2030 г. Достижение цели потребует от стран ЕС увеличить площадь органических земель в 3 раза, а общие расходы на поддержку органического сельского хозяйства в рамках Единой сельскохозяйственной политики с 3% до 9–15%.

В России созданы базовые предпосылки развития производства органической продукции, а именно, сформированы минимально необходимая правовая база и общественные инициативы. Однако органическое сельское хозяйство продолжает развиваться инерционно. Это обусловлено отсутствием основного драйвера развития сектора. Отсутствующий в необходимом объеме платежеспособный спрос, неопределенность государственной политики, точечные меры государственной поддержки, неопределенность цен на органическую продукцию, недостаток опыта у малых форм хозяйствования, высокая цена заемных средств являются главными барьерами развития органического сельского хозяйства.

В России производителям органической продукции доступны те же инструменты поддержки, что и для производителей неорганической продукции. Прямых инструментов поддержки производства органической продукции в России не выявлено, однако есть опыт отдельных регионов, вводящих региональную погектарную поддержку для органических хозяйств [2].

Таким образом, более высокие производственные затраты органического сектора относительно традиционного не покрываются финансовой поддержкой государства. В результате в немногочисленных хозяйствах, произво-

дящих органическую продукцию, создается не-высокая добавленная стоимость. В связи с этим возникает необходимость поиска механизма развития органического сельского хозяйства, в том числе механизма «балансировки» интересов участников производственно-сбытовых цепочек.

Методы

Задача исследования состоит в определении экономических структур, способных повлиять на переход к динамичному развитию органического сельского хозяйства. Решение данной задачи не основано только на прямых методах государственной поддержки по аналогии с опытом ЕС. При этом автор не придерживается мнения о возможности реализации директивной модели развития органического производства, которая наблюдается в Индии [3].

Предпосылки развития органического сельского хозяйства на основе контрактов:

1) контрактное сельское хозяйство является альтернативной моделью производства сельскохозяйственной продукции в развитых и развивающихся странах;

2) контрактное сельское хозяйство целесообразно практиковать для продукции, к производству которой применяются повышенные требования, модель может быть применена для организации специализированного производства продукции;

3) контракты в агарном секторе могут рассматриваться как аналог аутсорсинга в промышленности;

4) контракты позволяют интегрировать мелкие формы хозяйствования в экспортные производственно-сбытовые цепочки;

5) контракты между агропромышленными холдингами и органическими хозяйствами могут рассматриваться как инструмент развития сельских территорий [4].

Исследование основано преимущественно на синтезе знаний о поддержке органического сельского хозяйства и наиболее популярных моделях экспортно ориентированного развития отрасли. Научная абстракция применена при определении основных элементов модели развития производства органической продукции.

Результаты

Одним из способов повышения доходности производства и реализации органической продукции в малых формах хозяйствования может стать изменение экспортных производственно-сбытовых цепочек [5]. Для реализации экономии от масштаба, снижения затрат на единицу продукции и сохранения конкурентоспособности малые формы хозяйствования могут объединяться в сообщества (кооперативы, ассоциации). Некоторые сообщества успешно производят и реализуют органическую продукцию, как правило, на местных рынках [6], однако с трудом конкурируют с агрохолдингами.

В России ресурсы для производства и реализации продовольствия на внутреннем и внешнем рынках сосредоточены преимущественно у агропромышленных холдингов. Данный факт нельзя игнорировать и при переходе к динамичному развитию органического сельского хозяйства, особенно на начальном этапе. Преимущества холдингов хорошо изучены и представляют (1) снижение издержек за счет высокой производительности труда и эффекта масштаба, (2) повышение эффективности за счет точного планирования денежных потоков, (3) обеспечение качества на всех стадиях производства продукции, (4) контроль различных видов риска, (5) возможность оперативного реагирования на изменение потребительского спроса и (6) обладание рыночной властью для увеличения прибыли [7]. Агрохолдинги являются альтернативой малым формам хозяйствования, их сообществам.

С учетом преобладания агрохолдингов в отрасли [8] и наличия малых форм хозяйствования, производящих органическую продукцию, представляется целесообразным объединение их усилий. Следовательно, актуален поиск баланса взаимодействия между крупным и малым аграрным производством. Крупные сельскохозяйственные организации могут стать интеграторами малых форм хозяйствования, поскольку обладают значительным ресурсным потенциалом и управленческим опытом. При этом интеграция агропромышленных холдингов с малыми субъектами предполагается без утраты собственных правомочий и может быть реализована с помощью кон-

трактов. Контрактное производство предполагает смешанную форму отношений между сторонами.

Контрактное сельское хозяйство – это форма интеграции, при которой агрохолдинг поддерживает малые формы хозяйствования в процессе производства и реализации продукции, предоставляя им доступ к ресурсам, консультационной поддержке и недоступным ранее рынкам [5]. Контрактное сельское хозяйство является популярным механизмом развития интеграции при традиционном производстве продовольствия. Взаимодействие агропромышленных холдингов и малых форм хозяйствования в рамках контрактов основано на теории транзакционных (коузальных) издержек [9], согласно которой экономические трансакции включают определенные затраты, связанные с поиском информации, переговорами и мониторингом исполнения условий договора. Информационные затраты возникают до подписания договоров и совершения трансакции. Это *предварительные* затраты, связанные с поиском надежных контрагентов и согласованием цен. Затраты в переговорах обусловлены стремлением к достижению компромисса между вовлеченными сторонами для заключения договора. Последний вид затрат связан с мониторингом соблюдения условий договора и возможными расходами на разрешение конфликтов между сторонами. Рациональность взаимодействия субъектов хозяйствования определяется стремлением минимизировать транзакционные издержки. Также согласно теории Коуза вместо того, чтобы заключать многочисленные контракты с малыми формами хозяйствования, агрохолдинги предпочитают заключить небольшое количество контрактов с группой таких хозяйств, чтобы снизить транзакционные издержки и обеспечить желаемый объем поставок. В то же время малые формы хозяйствования обладают довольно слабой позицией на переговорах с агрохолдингами. Для усиления своей позиции на переговорах малые формы хозяйствования могут объединяться в сообщества (союзы и ассоциации). Например, консолидируя ресурсы в рамках интеграции, малые хозяйства могли бы обмениваться опытом, согласовывать действия, применять единые

стандарты производства, синхронизировать посадку и сбор урожая, а также усиливать переговорные позиции и поставлять большие объемы органической продукции [10]. При таком взаимодействии агрохолдингов и малых форм хозяйствования контракты позволят значительно снизить транзакционные издержки сторон.

К рассматриваемой модели взаимодействия участников рынка органической продукции могут быть применены 3 типа контрактов.

1. Контракт с фиксированной ценой. Агрохолдинг предлагает малым формам хозяйствования гарантированную цену за произведенную ими органическую продукцию. В таких контрактах обычно указывается вид, количество, качество и цена продукции. В контракте может быть использовано форвардное ценообразование (форвардный контракт), способствующее уменьшению колебаний цен и объемов производства. Это позволит производителям органической продукции сопоставлять затраты с результатом их деятельности. Такие контракты предполагают минимальный контроль производственного процесса и направлены на снижение ценовой неопределенности в краткосрочном периоде. Заключение форвардного контракта требует, с одной стороны, проверки платежеспособности агрохолдинга, с другой – проверки способности малых форм хозяйствования выполнить свои обязательства.

2. Контракт на управление производством. В рамках контракта агрохолдинги могут консультировать производителей продукции по технологиям ведения органического сельского хозяйства, а также гарантировать рынок сбыта. Сотрудники агрохолдинга проводят обучение, оказывают консультационные услуги в течение вегетационного периода. Типовым примером контракта служат консультационные услуги, оказываемые агропромышленным холдингом ООО «ТДС-Групп» (Томская область). Основной специализацией дочерних организаций холдинга является выращивание органических сельскохозяйственных культур. Формирование холдинга на базе местной инициативы соответствует общим тенденциям крупного товарного производства в стране. Особенностью холдинга является оказание

услуг по организации производства органической продукции. Услуги консалтинга заключаются в (1) подборе биопрепаратов, (2) оплате сертификации, (3) подборе покупателей органической продукции, (4) согласовании сельскохозяйственных культур и цен.

3. Контракт на поставку ресурсов. В этом случае агрохолдинг предоставляет семена, удобрения и вычитает их стоимость при оплате органической продукции. Кроме того, сельскохозяйственные организации могут получить заем от агрохолдинга на строительство объектов или закупку необходимого оборудования. Такие контракты могут заключаться на несколько лет.

Типы контрактов могут применяться как по отдельности, так и в сочетании. Зарубежный опыт показывает, что рассмотренные контракты оказывают положительное влияние на показатели благосостояния участников рынка. Однако контракты первого типа оказывают почти такое же влияние, как и смешанные контракты. Это свидетельствует о том, что ценовой риск является основным и, как только ценовые договоренности будут достигнуты, малые формы хозяйствования смогут самостоятельно преодолеть оставшиеся барьеры [11].

Преимущества контрактной модели органического сельского хозяйства могут проявляться на различных уровнях [12]. Для малых форм хозяйствования контрактное производство позволяет (1) снизить транзакционные издержки при покупке ресурсов и продаже органической продукции (доступ к рынкам), (2) производить стандартизированную продукцию в соответствии с указаниями агрохолдинга, (3) распространить полученный опыт на больший объем производства органической продукции, (4) снизить часть постоянных затрат, (5) уменьшить риск снижения цен на органическую продукцию за счет применения форвардных цен, (6) более рационально планировать использование ресурсов при форвардных ценах. Указанные преимущества способствуют повышению доходов малых органических хозяйств, их роли в развитии сельских территорий. Кроме того, участие сторон в производстве по контракту может увеличить объемы производства органического продовольствия. Участие в контрактном сельском хозяйстве мо-



Рис. Модель развития органического сельского хозяйства

жет иметь негативные последствия для малых форм хозяйствования. Обратной стороной фиксированной форвардной цены является невозможность получить дополнительную прибыль от роста рыночных цен на органическую продукцию. Кроме того, после организации производства продукции хозяйства могут стать зависимыми от агрохолдингов. Монополия может проявляться в непрозрачности закупочных цен и требований к качеству продукции [11].

В целом контрактное производство можно рассматривать как алгоритм [13]. На первом этапе агрохолдинг выбирает регион для закупки органической продукции исходя из агроэкологических условий, наличия инфраструктуры и достаточного количества производителей. На втором этапе холдинг выбирает органические хозяйства (их сообщество) и предлагает им заключение контракта. На третьем этапе органические хозяйства (их сообщество) решают принять или отклонить предложение по контрактному производству. Если органические хозяйства отказываются от заключения контракта, обе стороны возвращаются на рынок. На четвертом этапе, в случае принятия контракта, агрохолдинг и органические хозяй-

ства обсуждают условия, переходят к заключению сделки. Упрощенная альтернативная модель развития органического сельского хозяйства, основанная на контрактном производстве, представлена на рисунке.

Благоприятная институциональная среда для развития контрактного производства органической продукции может быть создана органами государственного управления на федеральном и региональном уровнях.

Роль государства заключается в (1) проведении стимулирующей политики, направленной на сближение экономических субъектов, (2) защите интересов малых форм хозяйствования относительно интересов агрохолдингов.

Стимулирующая политика на начальном этапе может быть связана с созданием условий для экспорта органической продукции. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 06.02.2021 № 117 на основные экспортируемые сельскохозяйственные культуры (пшеницу, кукурузу и ячмень) действует гибкая экспортная пошлина, позволяющая снизить перенос колебаний мировых цен на внутренний рынок. В соответствии с Постановлением органическая продукция не выведена

из указанной товарной номенклатуры внешне-экономической деятельности Евразийского экономического союза и подпадает под механизм зернового демпфера.

С учетом небольшой емкости внутреннего рынка экопродовольствия к органическим сельскохозяйственным культурам возможно применение льготного механизма зернового демпфера. Предложение подкреплено опытом Аргентины, которая так же применяет экспортные пошлины в качестве механизма стабилизации внутренних цен на продовольствие. В конце 2021 г. Правительство Аргентины опубликовало Указ 852/2021 от 14.12.2021 г., согласно которому к органическим сельскохозяйственным культурам не применяются экспортные пошлины. Исключением стали органическая кукуруза, пшеница и пшеничная мука. Экспортные пошлины на них снижены на 5%. До 15.12.2021 г. с экспорта органической пшеницы и кукурузы взималась пошлина в размере 12%, с экспорта органической пшеничной муки – в размере 7% [14]. Стимулирование производства и экспорта органического продовольствия объясняется большим использованием рабочей силы по сравнению с традиционным способом производства, восстановлением почв и притоком иностранной валюты в национальную экономику.

Защита малых форм хозяйствования от субъектов, обладающих рыночной властью, основана на антимонопольном законодательстве. Однако стоит признать, что не всегда удастся контролировать и регулировать деятельность экономических субъектов. Меры защиты целесообразно дополнить повышением прозрачности информации, например, условия контрактов могут быть общедоступными. Это связано с тем, что немногие субъекты малого предпринимательства обладают полной и точной информацией о рынке органической продукции, ценах в аналогичных контрактах. В свою очередь, агрохолдинги лучше информированы о рыночных условиях.

Обсуждение

В статье представлена только одна модель развития органического сельского хозяйства. Она является альтернативой производству органической продукции в рамках агропромыш-

ленных холдингов, сельскохозяйственных организаций, малых форм хозяйствования. Автором не отрицается и будет учтено в дальнейшем исследовании наличие других моделей интеграции хозяйствующих субъектов.

Возможность применения альтернативной модели развития органического сельского хозяйства рассматривалась при соблюдении следующих условий: 1) экспортные производственно-сбытовые цепочки; 2) готовность к сотрудничеству хозяйствующих субъектов, которые рассматривают друг друга в качестве партнеров и ожидают исполнения условий контрактов; 3) организация сообществ малых форм хозяйствования повысит их силу в контрактных отношениях и позволит совместно производить большие объемы органической продукции; 4) сообщества смогут лоббировать свои интересы и добиваться справедливого распределения добавленной стоимости.

Заключение

Для перехода к динамичному развитию производства органической продукции необходимо рассмотреть альтернативную модель. Традиции крупного товарного производства продукции сельского хозяйства и необходимость поддержки устойчивого развития сельских территорий свидетельствуют о целесообразности взаимодействия агропромышленных холдингов и малых форм хозяйствования. Приемлемой моделью такого взаимодействия является контрактное производство, которое распространяется как ключевое решение для интеграции малых форм хозяйствования в экспортные производственно-сбытовые цепочки. По мнению автора, применение модели контрактного производства возможно к органическому сельскому хозяйству, что обусловлено его экспортным потенциалом.

Недостатком контрактного производства для малых форм хозяйствования является возникновение производственных рисков, при этом ценовые риски в отношении органической продукции и используемых ресурсов передаются холдингу. Следующей проблемой для холдингов может стать неспособность товаропроизводителей выполнить условия контрактов. С другой стороны, холдинги могут принудительно вносить изменения в контракты, повы-

шать зависимость малых форм хозяйствования, создавать монопсоническое положение. Обозначенные проблемы повышают роль государства на всех этапах контрактного производства. Улучшение инфраструктуры, информированности участников рынка по юридическим и организационным вопросам, разработка правил взаимодействия сторон в соответствии с практикой справедливой торговли, поощрение развития экспорта органической продукции и формирования сообществ товаропроизводителей можно рассматривать как основные задачи государства в рамках предложенной модели.

Внедрение модели контрактов в механизм развития сектора можно рассматривать как способ доступа к ресурсам, информации и технологиям, а также к мировому рынку органической продукции для малых форм хозяйствования. Модель также можно рассматривать как переход к устойчивому развитию сельских территорий и возможность улучшения показателей отрасли в целом. В свою очередь, получение преимуществ контрактного производства органической продукции будет связано с принятием мер, направленных на справедливое распределение доходов между малыми формами хозяйствования и агрохолдингами.

Список источников

1. Головина С.Г., Миколайчик И.Н., Смирнова Л.Н. Конкурентная способность аграрных хозяйств в целях Единой сельскохозяйственной политики ЕС // Вестник НГИЭИ. 2021. № 9 (124). С. 66–79.
2. Galkin D.G., Pospelova I.N. Organic food production: search for territories and types of organizations // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. 2021. No. 2 (677). P. 022035.
3. Kumar J., Pradhan M., Singh N. Sustainable Organic Farming in Sikkim: An Inclusive Perspective // Lecture Notes in Electrical Engineering. 2018. Vol. 435.
4. Twenty-five years of Living Under Contract: Contract farming and agrarian change in the developing world / M. Vicol, N. Fold, C. Hambloch, S. Narayanan, H. Perez Nino // Journal of Agrarian Change. 2022. Vol. 22, No. 1. Pp. 3–18.
5. Inclusiveness of contract farming along the vertical coordination continuum: Evidence from the Vietnamese rice sector / H.A. de Ba, Y. Mey, S. Thoron, M. Demont // Land use policy. 2019. Vol. 87. P. 104050.
6. Галкин Д.Г. Основы стратегии развития производства экологически чистого продовольствия // Вестник Челябинского государственного университета. 2020. № 6 (440). С. 103–109.
7. Tweeten L.G., Flora C.B. Vertical coordination of agriculture in farming-dependent areas // Council for Agricultural Science and Technology. 2001. No. 137.
8. Пospelova И.Н. Производство зерна в мире: сравнительный анализ // Вектор экономики. 2019. № 11. С. 26.
9. Coase R.H. The nature of the firm // *Economica*. 1937. Vol. 4, № 16. Pp. 386–405.
10. Otsuka K., Nakano Y., Takahashi K. Contract farming in developed and developing countries // Annual Review of Resource Economics. 2016. Vol. 8. Pp. 353–376.
11. Arouna A., Michler J.D., Lokossou J.C. Contract farming and rural transformation: Evidence from a field experiment in Benin // Journal of development economics. 2021. Vol. 151. P. 102626.
12. Bellemare M.F., Bloem J.R. Does contract farming improve welfare? A review // World Development. 2018. Vol. 112. Pp. 259–271.
13. Smallholder participation in contract farming: comparative evidence from five countries / C.B. Barrett, M.E. Bachke, M.F. Bellemare, H.C. Michelson, S. Narayanan, T.F. Walker // World development. 2012. Vol. 40, No. 4. Pp. 715–730.
14. FAO. Argentina reduces export duties for organic wheat and maize. URL: <https://www.fao.org>.

References

1. Golovina S.G., Mikolaichik I.N., Smirnova L.N. Competitiveness of Agricultural Holdings for the Purposes of the Common Agricultural Policy of the EU // Bulletin of NGIEI. 2021. No. 9 (124). Pp. 66–79.
2. Galkin D.G., Pospelova I.N. Organic food production: search for territories and types of organizations // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. 2021. No. 2 (677). P. 022035.
3. Kumar J., Pradhan M., Singh N. Sustainable Organic Farming in Sikkim: An Inclusive Perspective // Lecture Notes in Electrical Engineering. 2018. Vol. 435.

4. Twenty-five years of Living Under Contract: Contract farming and agrarian change in the developing world / M. Vicol, N. Fold, C. Hambloch, S. Narayanan, H. Perez Nino // *Journal of Agrarian Change*. 2022. Vol. 22, No. 1. Pp. 3–18.
5. Inclusiveness of contract farming along the vertical coordination continuum: Evidence from the Vietnamese rice sector / H.A. de Ba, Y. Mey, S. Thoron, M. Demont // *Land use policy*. 2019. Vol. 87. P. 104050.
6. Galkin D.G. Fundamentals of an Organic Food Development Strategy // *Bulletin of the Chelyabinsk State University*. 2020. No. 6 (440). Pp. 103–109.
7. Tweeten L.G., Flora C.B. Vertical coordination of agriculture in farming-dependent areas // *Council for Agricultural Science and Technology*. 2001. No. 137.
8. Pospelova I.N. World Grain Production: Comparative Analysis // *Vector of Economics*. 2019. No. 11. P. 26.
9. Coase R.H. The nature of the firm // *Economica*. 1937. Vol. 4, № 16. Pp. 386–405.
10. Otsuka K., Nakano Y., Takahashi K. Contract farming in developed and developing countries // *Annual Review of Resource Economics*. 2016. Vol. 8. Pp. 353–376.
11. Arouna A., Michler J.D., Lokossou J.C. Contract farming and rural transformation: Evidence from a field experiment in Benin // *Journal of development economics*. 2021. Vol. 151. P. 102626.
12. Bellemare M.F., Bloem J.R. Does contract farming improve welfare? A review // *World Development*. 2018. Vol. 112. Pp. 259–271.
13. Smallholder participation in contract farming: comparative evidence from five countries / C.B. Barrett, M.E. Bachke, M.F. Bellemare, H.C. Michelson, S. Narayanan, T.F. Walker // *World development*. 2012. Vol. 40, No. 4. Pp. 715–730.
14. FAO. Argentina reduces export duties for organic wheat and maize. URL: <https://www.fao.org>.

Информация об авторе

Д.Г. Галкин – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики, анализа и информационных технологий Алтайского государственного аграрного университета.

Information about the author

D.G. Galkin – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics, Analysis and Information Technologies of the Altai State Agricultural University.

Статья поступила в редакцию 31.03.2022; одобрена после рецензирования 06.04.2022; принята к публикации 25.04.2022.

The article was submitted 31.03.2022; approved after reviewing 06.04.2022; accepted for publication 25.04.2022.