

Iryna Khomyn

Finansowanie sektora rolniczego : aspekty prawno-ekonomiczne

Studia z zakresu nauk prawnoustrojowych. Miscellanea 2, 157-174

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Iryna Khomyn*

Finansowanie sektora rolniczego: aspekty prawno-ekonomiczne

Streszczenie: W artykule przedstawiono aspekty prawno-ekonomiczne, dotyczące finansowania sektora rolniczego na Ukrainie. Zwrócono uwagę na niedoskonałości tego procesu oraz nakreślono inne sposoby rozwiązywania tych problemów.

Słowa kluczowe: sektor rolniczy, finansowanie, aspekty prawno-ekonomiczne, zróżnicowanie cen.

Фінансування аграрного сектору: погляд правно-економічний

Анотація: У статті представлено правно-економічний погляд, дотичний до фінансування аграрного сектору України. Звернено увагу на недосконалість цього процесу, водночас накреслено інші підходи до вирішення цієї проблеми.

Ключові слова: Аграрний сектор, фінансування, правно-економічний погляд, ціноутворення, диспаритет цін.

Прийнято вважати, що ринкова рівновага настає за умови збалансування попиту-пропозиції на ті чи інші товари. Однак при цьому у більшості випадків не акцентується увага на суттєвій особливості: така рівновага засвідчує лише співвідношення платоспроможного, а не фізичного попиту з пропонованою для продажу кількістю товару. Нерідко вартісні показники попиту-пропозиції на ринку збалансовані, але потреби покупців не забезпечені, що особливо характерне для аграрного ринку, де саме дисбаланс цін на сировину й продовольчі товари є одним із найбільш негативних чинників, які протидіють забезпеченню раціонального харчування населення, тим більше у сучасних умовах, коли – як підкреслив А. Маршалл: „Зі збільшенням багатства людини, його їжа та питво стають все більш різноманітними й дорогими...” [Маршалл, с. 135].

* Dr. Iryna Khomyn, Tarnopolski Uniwersytet Ekonomiczny, Ukraina.

Отож, зважаючи на виняткову важливість проблеми збалансування попиту-пропозиції на продовольчі товари в контексті різних правно-економічних поглядів на можливості досягнення раціональних норм їхнього споживання та ролі в цьому цінового чинника, дослідження генезису, стану та перспектив її вирішення, на наш погляд, має важливе наукове й практичне значення.

Перш за все необхідне аналітичне осмислення особливостей прояву дисбалансу цін власне на аграрному ринку, особливо в ланці „виробник – оптові закупівлі – роздрібна торгівля”, оскільки, попри невирішеність проблеми еквівалентності міжгалузевого обміну товарів промисловості, яка виробляє засоби виробництва для аграрного сектору – з одного боку, та переробних підприємств щодо сільськогосподарської продукції – з іншого, успадкованої від директивної економіки, в ринкових умовах виникла нова проблема – значний люфт між цінами товаровиробників та кінцевою ціною на продовольчому ринку, або за термінологією А. Маршалла – ціною пропозиції (price) та ціною попиту (demand price) [Маршалл, с. 354].

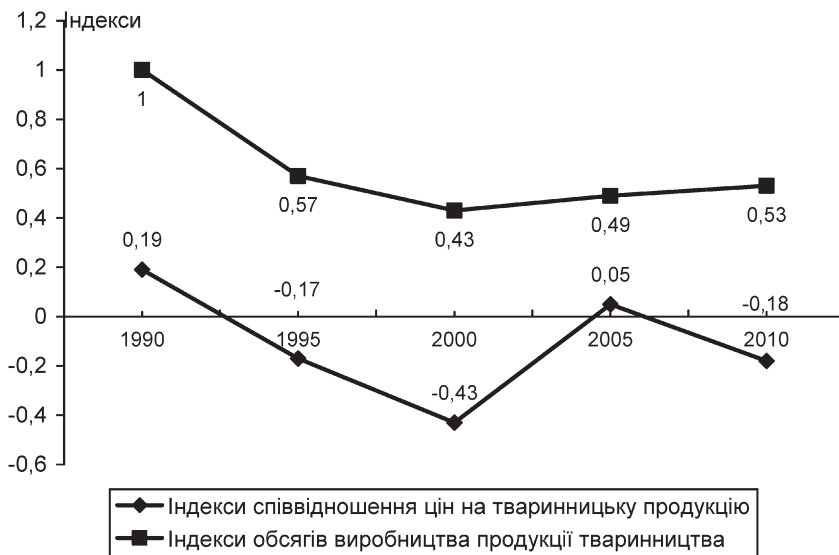
При цьому відмінність між платоспроможним і дійсним фізичним попитом можна проілюструвати на прикладі, який наводив А. Маршалл: „Звичайно існує велика різниця між твердженням „Я куплю дюжину яєць” і твердженням „Я куплю яйця на суму в 1 шилл.”. Але немає суттєвої різниці між заявою „Я куплю 12 яєць вартістю в 1 пенс кожне і лише 6 яєць вартістю в півтора пенса кожне” та заявою „Я витрачу 1 шилл. на яйця по пенсу за кожне, але, якщо їх продають по 1,5 пенса за штуку, я потрачу на їх купівлю лише 9 пенсів” [Маршалл, с. 144].

Стосовно аграрного ринку загалом наведений приклад якраз і відображає той парадокс, що при загальній незабезпеченості потреб покупців в основних продуктах харчування тваринного походження, пропозиція продовольства перевищує платоспроможний попит на них, адже тут немає дефіциту на будь-які їхні види. У той же час розбалансованість ланки „ціни – доходи споживачів”, яка є перманентною у період після 1990 р., не дозволяє покласти край цьому парадоксу. Водночас, теж як парадокс, можна розглядати те, що й до 1990 р. дійсний попит на продовольство ніколи не задовольнявся, хоч тоді співвідношення всередині згаданої ланки було діаметрально протилежними до нинішнього. Зокрема, якщо зараз доходи основної маси покупців є надто низькими у порівнянні з цінами продовольчих товарів, аби сформувати платоспроможний попит на них у відповідності з дійсними потребами громадян у продуктах харчування, а тому їхня фактична пропозиція на ринку виглядає надмірною, то в минулому саме недостатній фізичний обсяг пропозиції за більшістю продовольчих товарів був головним протидіючим чинником встановлення ринкової рівноваги, відомої в економічній теорії як „Маршалла хрест” – точки перетину кривих попиту-пропозиції, яка визначає т. зв. „рівноважну ціну” [Маршалл, с. 169]. Бо доходи потенційних покупців на той час були відносно достатніми, аби їхня переважна маса могла придбати у потрібній для них кількості навіть екзотичні продовольчі товари.

Але спільним для цих парадоксів є одне й те ж – ціновий чинник, оскільки як тоді, так і зараз саме він став головною перешкодою для збалансування дійсного фізичного попиту з такою ж пропозицією продовольства. І в цьому контексті варто пригадати т. зв. ... ланцюжок Джевонса¹, згідно з яким витрати виробництва визначають пропозицію [Історія екон. учень, с. 1271], що цілком відповідає як тодішній, так і теперішній ситуації щодо стану ринку продовольства.

Адже як раніше, так і зараз саме надмірні витрати виробництва є визначальним протидіючим чинником, який призводить і призводить до того, що на вітчизняному продовольчому ринку „Маршалла хрест” діє своєрідно: встановлюючи рівноважну ціну, він однак не відображає співвідношення дійсного фізичного попиту й такої ж пропозиції. Сама ж рівноважна ціна, навіть попри її теперішню нестійкість, не справляє стимулюючого впливу на ріст обсягів виробництва продовольства, виробленого з вітчизняної сільськогосподарської продукції, оскільки із трьох можливих співвідношень ціни попиту (R_d) та ціни пропозиції (R_s), які наводив А. Маршалл: $R_d > R_s$, і тоді індекс обсягу виробництва посувається вправо, тобто він зростає; $R_d = R_s$, і на ринку встановлюється рівновага попиту й пропозиції, традиційним є найгірше $R_d < R_s$, а тому індекс обсягу виробництва відхиляється вліво, тобто, він зменшується. Особливо наглядно це проявляється щодо тваринницької продукції (рис 1).

Рис. 1. Співвідношення цін попиту й пропозиції та динаміки виробництва продукції тваринництва 1990-2010 роки



Джерело: Статистичний щорічник „Сільське господарство України за 2010 рік”. // К.: Держкомстат, 2011 р. – С.44, 143.

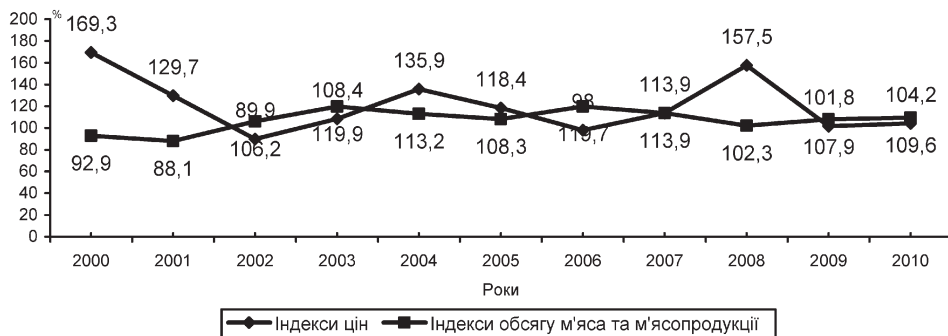
¹ Логічне обґрунтування взаємозв'язку витрат виробництва й пропозиції на ринку, уведене в економічну теорію англійським маржиналістом XIX ст. В. Джевонсом.

Так, упродовж 1991–2010 рр. сталою є тенденція зниження індексів обсягів виробництва продукції тваринництва, яка зумовлена негативним співвідношенням цін попиту й пропозиції. Що це дійсно відображає саме таку залежність, можна розглянути на прикладі динаміки обсягів виробництва яєць, за якими співвідношення цих цін в аналізованому періоді було позитивним, хоч і не таким, як у 1990 р., коли воно становило 0,27. Але все ж таки окупність витрат виробництва, становлячи 10–15 відсотків, зумовила стійку тенденцію щорічного приросту виробництва яєць у 2000–2010 рр. на рівні 4–11 відсотків.

Наступним парадоксом теперішнього стану вітчизняного ринку є доволі несподівана поведінка еластичності (або швидкості реакції) попиту на харчові продукти тваринного походження, оскільки вона не відповідає класичному твердженню економічної теорії. Зокрема, не дивлячись, що вже саме формулювання „коефіцієнт еластичності попиту” є констатацією підпорядкованості останнього зміні цін – здебільшого в теорії економіки це так і розглядають, вказуючи, приміром, на залежність обсягу попиту від сумарної чи відносної (у відсотках до вихідного рівня) зміни ціни на якийсь товар: „Еластичність попиту дорівнює одиниці, якщо невелике зниження ціни потягне за собою пропорційно рівне збільшення попиту або, простіше кажучи, коли скорочення ціни на 1% збільшує продажі на 1%; вона дорівнює 2,5 одиниці, коли зниження ціни на 1% зумовлює збільшення продаж на 2,5% і т. д.” [Маршалл, с. 148].

Бо вивчення статистичних значень цих показників за довготривалі періоди переконує, що їхня динаміка не завжди є одновекторною за схемою „ціна попит”, а радше взаємозалежною, особливо, коли збільшення попиту відбувається при його незадоволенні за фізіологічними нормами харчування. Саме таким було співвідношення цін та обсягів реалізації м'яса на продовольчих ринках України упродовж кінця 90-х років XX ст., і ця тенденція є незмінною у XXI ст. (рис. 2).

Рис. 2. Індеси динаміки цін на м'ясо та обсягів його продажу на одну особу за 2000–2010 роки



Зокрема, за аналізований період постійною була саме обернена взаємозалежність, тобто, збільшення попиту зумовлювало перманентне зростання цін на м'ясо, але не позначалось на динаміці його виробництва, і упродовж 2000-2010 рр. маємо нестійку тенденцію змін продажу, бо при підвищенні ціни у 2000 році на 69,3% продаж зменшився на 7,1%, а у 2006 р. ці індекси були протилежними: ціна м'яса знизилась на 2%, а обсяг продажу зріс на 19,7 відсотка. Немає також залежності між індексами зростання обсягу продажу м'яса та ціною його реалізації у 2010 році: ціна зросла на 4,2%, а обсяг продажу – на 9,6%.

Додатковим аргументом такої постановки питання щодо взаємозв'язків показників, за якими визначається коефіцієнт еластичності попиту на м'ясо, є інформація про абсолютні показники споживання продуктів харчування на фоні річних фізіологічно обґрунтованих норм. Практично дійсний попит населення задовольняється лише за хлібом та хлібопродуктами, картоплею і цукром, яйцями. При цьому варто звернути увагу, що саме на м'ясо він був і залишається хронічно найбільш незадоволеним, до того ж рівень наближення фактичного споживання до фізіологічно обґрунтованих раціональних норм за ним є найнижчим: у 2010 році становить лише 69 відсотків, та й то завдяки імпорту, бо без нього споживання м'яса було би ще нижчим (табл. 1).

Таблиця 1. Рівень споживання продуктів харчування в Україні (кг/особу)

Види продуктів	Раціональна норма	Мінімальна норма	Роки				
			1990	1995	2000	2005	2010
М'ясопродукти	75	45	68	39	33	39	52
Молокопродукти	370	292	373	244	199	226	206,4
Яйця, шт.	283	231	272	171	166	238	290
Рибопродукти	20	14	17	4	8	14	14,5
Цукор	38	28	50	32	37	38	37,1
Олія	16	6	12	9	9	13	14,8
Хлібопродукти	105	102	141	128	125	126	111,3
Картопля	122	93	131	124	135	141	128,9
Овочі та баштанні	158	110	103	97	102	115	143,5
Плоди, ягоди, виноград	84	42	47	33	29	34	48

Джерело: 1. Розрахунки Київського НДІ харчування. 2. Україна у цифрах у 2010 році /Статистичний довідник. – К.: Держкомстат України, 2011. – С. 199.

Причому будь-яке збільшення платоспроможного попиту покупців відразу ж зумовлює у першу чергу його зростання саме стосовно м'яса, а така ж хронічна, якщо й не збитковість виробництва, то мізерна рентабельність, неможливо підштовхує ринок до збільшення ціни цього продукту харчування.

Правда, відбувається це за зворотнім вектором: „роздрібна торгівля – оптові закупівлі – сільськогосподарські товаровиробники” у спадаючій

прогресії та ще й із значним часовим лагом щодо вихідного моменту зміни ціни у роздрібному продажі і його появи у початковій ланці цього ланцюга, тобто, на сільськогосподарських підприємствах.

Однак стосовно інших продуктів харчування, в тому числі й тваринного походження, приміром, яєць, згаданої вище закономірності немає. Це засвідчують сезонні коливання цін на таку продукцію птахівництва, не дивлячись, що загалом тенденція динаміки цін на неї є однаковою, як і щодо будь-яких інших видів продовольчих товарів, тобто, висхідною. Але особливістю птахівництва є те, що тут виникає тимчасове сезонне перевищення їх пропозиції над необхідним рівнем споживання. В результаті спостерігається тимчасове сезонне коливання цін саме на цей вид продукції птахівництва, бо вже стосовно м'яса птиці цього не відбувається.

Тобто, можна стверджувати, що й у цьому випадку немає ніяких розбіжностей з тлумаченням ринкової рівноваги А. Маршаллом, але лише стосовно платоспроможного попиту: „Коли попит і пропозиція перебувають у рівновазі, кількість товару, що виробляється за одиницю часу, можна назвати *рівноважною* кількістю, а ціну, за якою він продається, *рівноважною* ціною. Така рівновага є *стійкою*, тобто ціна при деякому відхиленні буде намагатись повернутись у попередній стан, подібно до того, як маятник коливається в той чи інший бік від своєї нижньої точки ...” [Маршалл, с. 354].

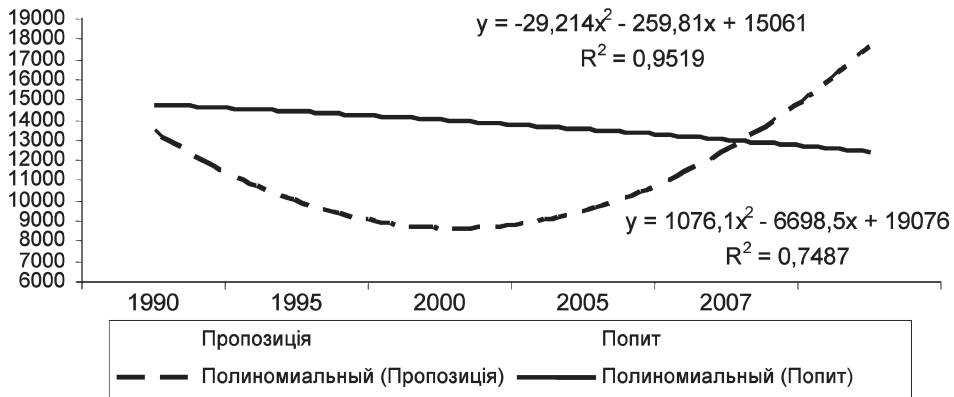
Але вже щодо фізичного попиту цей т. зв. „Маршалла хрест” не відображає реальної ситуації на ринку (табл. 2).

Таблиця 2. Вихідні дані для розрахунку кривих попиту–пропозиції на ринку яєць
(тис. шт.)

Роки	Попит	Пропозиція
1990	14670	14100
1995	14639	8845
2000	13989	8205
2005	13380	11252
2007	13124	11686
2008	13131	12064
2009	13046	12539
2010	12880	13340

Зокрема, жодного разу крива фізичного попиту й пропозиції не перетиналась, хоч зрозуміло, що кожного року сумарно останні мусили врівноважуватись, правда, при різній висоті точки перетину цих кривих, оскільки ціни реалізації яєць упродовж реалізованого періоду постійно підвищувались. Теоретично при такій тенденції нарощування виробництва яєць повне насичення ринку за цим видом продукції може настати після аналізованого періоду, що й засвідчує перетин кривих поза 2007 роком: воно настало у 2010 році, коли пропозиція перевищувала попит майже на півмільйона яєць. (рис. 3).

Рис. 3. Криві попиту-пропозиція на ринку яєць за 1990-2007 роки

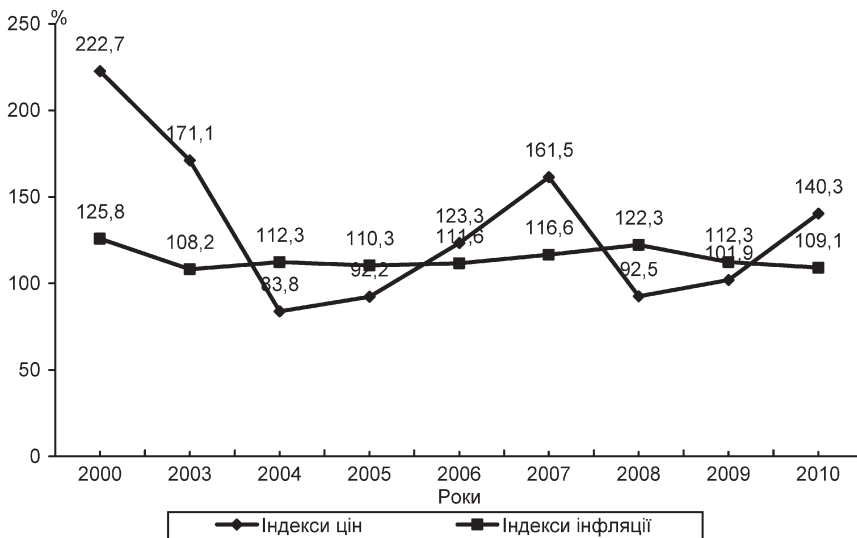


Джерело: Розрахунки автора на основі норм і фактичного споживання яєць

Розглядаючи окреслену проблему з позиції правових варто усе ж таки нагадати, що адміністрування у цій сфері завжди є однобоким: приміром, встановлення т. зв. „регульованих” чи „індикативних” цін, граничних торговельних надбавок, обмеження експорту тощо, але вважається дійовим заходом стабілізації цін на ту чи іншу продукцію, особливо стосовно зерна, оскільки його кількість за роками суттєво коливається в залежності від природно-кліматичних умов.

Насправді це лише ілюзії. У справедливості такого висновку можна переконатись, аналізуючи динаміку цін на зерно за більш-менш тривалий період (рис. 4).

Рис. 4. Індекси цін на зерно в порівнянні з інфляцією за 2000-2010 роки



Джерело: 1. Статистичний щорічник України за 2010 р. – К.: Держкомстат України, 2011. – С. 79.

Загальною тенденцією, як бачимо, є зростання цін на зерно, причому не лише за рахунок інфляційного чинника, хоч його вплив теж не можна скидати з рахунку. Але те, що лінія зміни цін на зерно не є паралельною до рівня інфляції, цілком можна віднести, на наш погляд, до невдач адміністративного втручання в ціноутворення, оскільки воно є фрагментарним, вирваним із загального контексту економічних взаємовідносин ринкової економіки. Вони ж, тобто економічні взаємовідносини – надто складні, аби ними можна було управляти вручну, на основі такого антинаукового методу, як здогад.

Особливо складною є ситуація на зерновому ринку, де зростання пропозиції зерна в урожайніші роки зумовлює обвал ціни на нього і спонтанно підштовхує товаровиробників до зменшення посівних площ під зерновими культурами у наступні роки, що стає причиною стрімкого злету цін, особливо, коли це стається в менш урожайний рік. Враховуючи це, доцільно всіляко стимулювати розвиток тваринництва, зокрема, птахівництва, бо при позитивній динаміці розвитку цієї галузі внутрішній ринок м'яса взагалі, а птиці – в тому числі, ще далекий від насичення, оскільки наразі не досягнуто рівня його виробництва, який був у 1990 р.

Беручи до уваги, що птахівництво, на відміну від м'ясного скотарства, ба й свинарства, динамічніше, а головним стримуючим чинником його розвитку є брак кормів, в урожайні роки цілком реально за 2-3 місяці різко збільшити поголів'я птиці, відтак пом'якшити ситуацію на зерновому ринку шляхом спрямування надмірної пропозиції зерна на кормові цілі і завдяки цьому наростити виробництво курятини та яєць. Тим більше, що в Україні частка фуражного зерна перевищує 60 відсотків, а ціни на нього на зовнішніх ринках становлять лише трохи більше половини від встановлених на продовольче зерно, отже покривають собівартість виробництва в тих же межах, зумовлюючи збитковість його експорту. До того ж експортні квоти на поставки фуражного зерна недостатні, й щороку зменшуються через витіснення фуражної пшениці кукурудзою та дешевшими поставками з інших країн, у яких експорт зернових субсидується.

Розглядаючи правно-економіні підходи до фінансового регулювання аграрного сектору можна стверджувати, що саме проблема ціноутворення є найбільш суперечливою при розгляді взаємовідносин продавців і покупців на ринку. У той же час ні політекономи-класики, ні економісти-прагматики не змогли наразі вичерпно довести непомилність власного погляду на окреслену проблему. Але, не маючи можливості із-за вказаного розмаїття думок розглянути кожен з них, обмежимося тут лише найбільш відомими, які певний час вважались незаперечними, проте з плином часу виявились недостатньо переконливими.

Приміром, можна пригадати твердження А. Сміта про можливість збільшення податку на сіль, отже і її ціни, позаяк кількість цього продукту, яку споживає щорічно будь-який індивідум, настільки мала, що ніхто не зможе сильно відчувати навіть досить тяжкий податок на неї [А. Сміт, с. 125]. Насправді, як зауважує П.Хейне, нееластичність попиту на сіль не варто

перебільшувати, бо, приміром, жителі холодних районів інколи посипають столовою сіллю пішохідні доріжки або сходинки ганку, щоби розтанув лід. Якщо б сіль коштувала у десять разів дорожче, багато хто обійшовся б без неї, попрацювавши ломиком і скребачкою. Тому, хоч у солі мало добрих заміників, але усе ж таки, продавці, які спробували б скористатись нееластичністю загального попиту на сіль, втратили б частину своїх покупців [Хейне, с. 175].

Або ж навести погляд Дж. М. Кейнса, який досліджував особливості Великої депресії в США у 30-ті роки XX ст. і вважав, що першопричиною коливань сукупного виробництва й доходу є зміна бажаних інвестиційних витрат. Саме інвестиції, на його думку, відіграють надзвичайно важливу роль у виникненні спадів, оскільки вони менш стійкі, ніж споживні витрати, і причини цього очевидні, позаяк придбання капітальних благ завжди легше відкласти, ніж купівлю споживчих благ. Тому люди зазвичай підтримують споживчі витрати на порівняно стабільному рівні і, навпаки, легко „зрізають” свої інвестиції, як тільки вважатимуть це доречним. Відтак подолання спаду Дж.М.Кейнс вбачав у підтриманні попиту, який би спонукав інвесторів купувати нове виробниче обладнання на противагу традиційним поглядам, за якими збільшити інвестиції можна тільки посилюючи стимули до збереження [Кейнс, с. 205, 240, 309].

Однак після другої світової війни стало ясно, що це не зовсім так, і погляди Дж. М. Кейнса зазнали критики з боку монетаристів, які запропонували „теорію сукупної пропозиції” на відміну від кейнсіанського сукупного попиту і грошова політика повернула собі авторитет [Хейне, 581, 592].

Проте теперішня криза вселяє сумніви вже у непомильність монетаристів, особливо на фоні інфляції, отже висновок П. Хейне: „Ріст пропозиції грошей може бути компенсований збільшенням попиту на гроші, але з цього не витікає, що скорочення пропозиції грошей буде таким же малоефективним. Використовуючи знайому аналогію, ми можемо сказати, що потягнути повітряну кульку² вниз цілком можливо, хоч штовхати її вверх, тримаючись

² Мається на увазі наглядне зображення П.Хейне ціни й величини попиту як протилежних кінців дитячої гойдалки, а попиту – як великої повітряної кулі (легшої від повітря), до якої прикріплена ця гойдалка. Коли ціна рухається в один бік, величина попиту рухається в інший. Зміна попиту (рух повітряної кулі вверх чи вниз) будуть одночасно здійснювати тиск в одному й тому ж напрямі і на ціну, і на величину попиту [Хейне, 48]. При цьому варто звернути увагу, що П. Хейне відрізняє власне попит від його величини, підкреслюючи, що попит на будь-яке благо визначається комбінацією психологічних факторів і широкого набору економічних змінних, таких як дохід і ціна, якість і наявність заміників або, як він пише, „субститутів”. В економічній теорії попитом називається зв’язок між двома змінними: ціною й кількістю. Не можна визначити попит на яке б не було благо просто як кількість. Попит – це завжди ряд цін і ряд (перелік) кількостей (величин), які люди хотітимуть купити при кожній із цих цін. Рух від одного рядка переліку до іншого слід завжди називати зміною величини попиту, а не зміною попиту. Підвищення попиту може потягнути вверх і ціну, і величину попиту [Хейне, 47-48].

за віршовочку, марно” [Хейне, 592], заслуговує на уважне вивчення, бо ситуація в Україні на ринку грошей складається саме таким чином, як це метафорично описав П.Хейне.

Так, хоча фермерам можливо ніколи, як зауважив П. Хейне, не доводилось чути про еластичність чи нееластичність попиту, але коли вони добиваються від уряду введення державного контролю за обсягом виробництва, то, як правило, дуже добре уявляють собі зв'язок між ціною й кількістю товару [Хейне, 60]. А вітчизняний парадокс такий: жоден із фермерів в Україні не тільки не прагне такого контролю, але й воліє не бачити взаємозв'язку ціноутворення з попитом-пропозицією на аграрному ринку і водночас добивається від уряду введення державного контролю правовими засобами як за цінами на сільськогосподарську продукцію, так і на необхідні для себе засоби промислового виробництва, правда, у різновекторному спрямуванні їхніх величин.

Однак це суперечить законові попиту-пропозиції, отже є помилковим розумінням можливості „ручного” ціноутворення, ілюстрацією чого може бути ортодоксальне твердження, яке наводив П. Хейне, мовляв, „фермери, котрі вирощують пшеницю, отримують більше грошей, коли б зібрались разом і спалили четверту частину урожаю теперішнього року” [Хейне, 59], заперечуючи розхожу тезу, що нібито продавці встановлюють ціну, а покупці реагують на неї.

Насправді співвідношення між ціною і продажем визначається обсягом товару на ринку, в тому числі й імпортованого, а останній в Україні відіграє надзвичайно важливу роль, особливо стосовно ціноутворення на тваринницьку продукцію. Тому в зарубіжних країнах фермери якраз і добиваються від уряду державного контролю за обсягом виробництва.

У нас же повністю ігноруються як закон попиту-пропозиції, так і еластичність чи нееластичність попиту, і мова йде у протилежному напрямі, а саме про необхідність правового визначення цін на сільськогосподарську продукцію. Що, зрештою, уряд і робить, проте безуспішно, оскільки жодного разу не відбувалось співпадання директивно встановлених і фактичних цін реалізації сільськогосподарської продукції чи продуктів її переробки. Відтак в останні роки це звелось, по суті, до формалізму, коли правові акти лише дублюються, як, приміром, щодо встановлення цін на пшеницю у 2008/2009 та 2009/2010 маркетингових роках.

Адже реальні фактичні ціни, зважаючи на найбільший валовий збір у 2008 році за всю історію України – 54,25 млн.тонн, були набагато нижчими, лише трохи перевищуючи половину директивно встановленої мінімальної закупівельної ціни: приміром, у серпні-листопаді 2008 року ціна пшениці 3-го класу становила 710 грн./т, знизившись на 40% від попереднього рівня. Тому й не дивно, що на 2009-2010 маркетинговий рік Міністерство аграрної політики вирішило продублювати закупівельні ціни, але це знову було безуспішним, бо попит на зерно не зріс, отож фактичні ціни його реалізації не змінились, а залишились на рівні минулого маркетингового року.

Водночас можна навести й протилежний приклад. Скажімо, у 2006 році закупівельні ціни на цукрові буряки сформувались на рівні 46,3 дол. США за одну тонну, що, на думку фахівців, був завищений, а тому їх треба було плавно впорядкувати упродовж чотирирічного циклу: 2006 р. (базовий) – 234 грн./т; 2007 р. – 175 грн./т. Проте урядовою постановою³ встановили мінімальну закупівельну ціну за одну тонну цукрових буряків базисної кондиції вже на 2008 р. на рівні 141,67 грн. (без ПДВ). Та і в цьому випадку попит-пропозиція на ринку внесли свої корективи: мінімальна закупівельна ціна знизилась навіть більше, ніж пропонувалось, але фактична ціна цукру, встановлена цією постановою, яка мала би становити не менше 2,08 грн./кг, насправді була майже у два рази вищою. Зайве підкреслювати, що зниження закупівельної ціни на цукрові буряки проти рівня 2006 року жодного разу не супроводжувалась зменшенням ціни цукру, а навпаки, вона стабільно підвищувалась упродовж 2006-2010 років, зрештою, як і в попередні роки, причому в міжсезонний період (липень-серпень) зашкалюючи за позначкою у 1,5 разу вищою від середньорічної.

З цього приводу можна навести приклад, коли уряд США не вводив контроль за цінами на цукор у 1974 р., то ціна за фунт підвищилась приблизно на 600%. Це ж відбулось стосовно ціни на кавові зерна в 1977 р., коли вона зросла на 400%. В якості відповіді, П.Хейне ставить запитання: якби була встановлена межа цін в 1 дол. за кілограм полуниць, де би ви могли їх купити? [Хейне, с. 123].

Отож, аналізуючи взаємовідносини на ринку, можна легко помітити, що у суспільстві існує певна кооперація і координація індивідуумів: одні купують, другі продають, причому кожний із них, незалежно від статусу, попеременно перебуває в обидвох іпостасях. Правда, нагядність цих перемін глибоко завуальована через незліченний ланцюг обмінних операцій, глибинна сутність яких водночас надзвичайно проста: кожен із членів суспільства продає й купує працю, звісно, у повній відповідності до закону товарного обміну, який К. Маркс демонстрував так: „Вартість одного товару відноситься до вартості кожного іншого товару, як робочий час, необхідний для виробництва першого, до робочого часу, необхідного для виробництва другого. Як вартості, всі товари суть лише певні кількості застиглого робочого часу... ..Процес обміну товарів здійснюється... у вигляді двох протилежних і одна одну доповнюючих метаморфоз – перетворення товару в гроші і його зворотного перетворення з грошей у товар” [Маркс, с. 48, 115].

Певна річ, у сучасній економіці такого прямолінійного обміну годі доглядити, тому обмін власної праці індивідуума-покупця на працю індивідуума-постачальника таким лапідарним прикладом проілюструвати не можна. Але прослідкувавши послідовно весь ланцюг обмінних операцій врешті-решт можна дійти до початкової й кінцевої ланок, оскільки вони,

³ Постанова Кабінету Міністрів України від 23.01.2008 р., №20 „Про державне регулювання виробництва цукру та цукрових буряків”

як не дивно, сусідять. Тому цілком резонним і зараз є висновок К. Маркса: „Отже, процес обміну товару здійснюється у вигляді наступної зміни форм: Товар – Гроші – Товар (Т – Г – Т) ” [Маркс, 116].

Зокрема, якщо обрати в якості ілюстрації ланцюг велосипеда, який (особливо у гірському) цілком відповідає уявленню про механізм соціальної координації і кооперації у сучасному суспільстві в дусі уявлень П. Хейне, то його початкова ланка врешті-решт поєднується з останньою, а проміжні ланки – це всього-навсього посередники між виробником і споживачем товару. Відтак ми неодмінно прийдемо до першопричини – різної ефективності живої праці всіх учасників тривалого й складного процесу виробництва конкретного товару від першопочаткових елементів (руди металів, енергоносіїв і т.д.), які зрештою дістають форму уречевленої праці в засобах виробництва і предметах праці, що теж відрізняються своєю собівартістю навіть за ідентичними найменуваннями: скажімо, собівартість миючих засобів чи мікродобавок до кормів однакового хімічного складу, які використовуються при виробництві молока, теж суттєво відхиляється, якщо вони вироблені різними товаровиробниками.

Це можна продемонструвати за будь-яким фізичним елементом, і цей парадокс не зникає, навіть якщо ми опускатимемось до першопочаткових елементів, з яких вироблені ті чи інші засоби або предмети праці, що в нашому прикладі спожиті при виробництві молока і на поверхні процесу формування його собівартості виглядає як цілком об'єктивна причина неможливості інакшого підходу до розгляду цього процесу.

Насправді ж головну глибинну причину як першопочаткових, так і заключних відхилень витрат виробництва, відтак собівартості чи то елементів, спожитих при цьому, чи власне виробленої продукції треба шукати в якості інтелектуального капіталу в його розумінні передусім як сукупності знань, навиків і вміння робітників та менеджерів. Адже зрозуміло, що тільки за їхнього високого рівня можливе раціональне витрачання праці на виробництво продукції, користуючись термінологією К. Маркса – „забезпечити продуктивну силу праці”, а відомо ж бо, „...чим більша продуктивна сила праці, тим менший робочий час, необхідний для виготовлення певного виробу, тим менша кристалізована в ньому маса праці, тим менша його вартість [Маркс, с. 49].

І навпаки, тому звідси зрозуміло, що ціноутворення не може базуватись на затратному принципі, оскільки при цьому ніколи не вдається досягти паритетності взаємовідносин як товаровиробників різних галузей, так і їх з покупцями, бо в широкому розумінні перші й другі поперемінно стають ними. Правда, останні – якщо ототожнювати їх не з підприємствами-постачальниками і підприємствами-покупцями, а населенням безпосередньо, „поставляють” на ринок живу працю, купуючи водночас уречевлену у вигляді продовольства, одягу тощо. Але суть обміну від цього не стає іншою, як і необхідність його паритетності, інакше рано чи пізно виникає дефіцит чи то засобів для відтворення робочої сили, чи власне праці, що спостерігається,

як економічний парадокс, навіть при високому рівні безробіття, і це також вписується в закон попиту-пропозиції.

Водночас, попри загальне розуміння необхідності паритетності відносин у ланці продавець-покупець, досягнути цього, особливо стосовно міжгалузевого обміну між промисловістю й сільським господарством, упродовж десяти років не вдається, хоч такі наміри декларуються й здійснюються ті чи інші правно-економічні кроки щодо подолання диспаритету цін. Проте, не дивлячись на, здавалось би, суттєві фінансові ресурси, спрямовані на цю мету (дотації, податкові пільги і т.ін.), замість згладжування диспаритету, спостерігається його зростання і зараз він став семикратним, хоч декілька років тому був тяж великим, але усе ж таки значно нижчим – п'ятикратним.

Тому виникає закономірне запитання, у чому ж річ, що благі наміри у цьому напрямі не увінчуються успіхом? Відкинувши будь-які суб'єктивні впливи, які не можуть бути довготривалими в ринковому середовищі, як-от спекулятивні операції трейдерів-постачальників ресурсів та закупівельників сільськогосподарської продукції, доходимо до висновку, що причина глибша. Мабуть має рацію П. Хейне, який стверджує: „Заморожуючи ціни, уряд рве ключовий зв'язок у суспільному механізмі взаємного пристосування й кооперації. Фіксація ціни є причиною дефіциту” [Хейне, 106] і далі роз'яснює помилковість такого підходу наступним чином: „Ніхто не гудить градусник за низьку температуру та не розраховує всерйоз нагріти приміщення в холодну погоду, піднісши свічку до термометра. А от високі ціни на деякі рідкісні блага⁴ люди лають часто і діють так, нібито рідкісність можна перебороти, встановлюючи контроль над ціною” [Хейне, 107].

Тому й не дивно, що попри всі намагання встановити правовими засобами для сільгоспвиробників мінімальні оптові ціни на енергоресурси, міндобрива та на зерно, цукрові буряки, молоко, водночас утримувати на доступному для соціально незахищених верств населення рівні роздрібні ціни на продовольство, зробити цього не вдається й ефект від будь-яких адміністративних кроків у цьому напрямі є протилежним до очікуваного. Це можна проілюструвати на показниках динаміки цін промислової й сільськогосподарської продукції. Причому залежність цін реалізації сільськогосподарської продукції від її обсягу є непереборною попри всі намагання якимись правовими заходами вплинути на збереження попереднього рівня.

Так, за січень 2009 р. в порівнянні з тим же періодом 2008 р. обсяг реалізованої продукції рослинництва збільшився у 2,7 разу і відразу ж знизилась ціна на неї на 46 відсотків [Урядовий кур'єр, 26.02.09 р., – №35. – С.6]. З огляду на це не таким уже безспірним є твердження Дж.М.Кейнса про те, що „невидима рука конкуренції страждає артритом” [Кейнс, 124], бо, як підкреслив П.Хейне, забезпечення ефективного співробітництва в еконо-

⁴ Термін „рідкісні блага” П.Хейне увів для позначення дефіциту будь-яких товарів, визначивши рідкісність як відношення між їхньою бажаністю й наявністю, або попитом і пропозицією [Хейне, 107].

міці можливе тільки завдяки гнучкому ціноутворенню, яке реагує на зміни попиту й пропозиції, але жодний центральний плановий орган не в змозі передбачити такий рівень цін, сукупний результат яких визначає різницю між хаосом і координацією. Саме зміна цін при постійних змінах попиту й пропозиції забезпечує стимул для останньої [Хейне, с. 112].

При цьому треба врахувати, що часовий лаг між прийняттям правових рішень та їхніми наслідками доволі значний і стосовно закону попиту-пропозиції ті з них, котрі спрямовані на фіксацію цін рівносильні, за висловлюванням П. Хейне, відключенню механізму соціальної координації [Хейне, с. 104].

Окрім того, жодний орган не в змозі визначити об'єктивно обгрунтований рівень цін на той чи інший товар, зважаючи на складність такого обчислення, поза тим, що за законами фізики це виглядає доволі простим, адже кожний ідентичний товар, незалежно від того, де він вироблений, є сукупністю фізичних елементів, які в нього входять. Таким чином, об'єктивно вартість товару має бути рівною за будь-яких умов його виробництва. Якщо при цьому виходити з класичного економічного постулату, що вартість дорівнює затратам живої та уречевленої праці, то можна прийти до висновку: відмінності собівартості аналогічних товарів зумовлені лише неоднаковою оцінкою фізичних елементів, котрі складають у своїй сукупності цей самий вид товару, але вироблений різними товаровиробниками.

Справді, чим можна пояснити те, що собівартість 1 ц молока, виробленого в Терехівлянському районі Тернопільської області, відрізняється від продукovanого сільськогосподарськими підприємствами сусіднього району, оскільки ні за хімічним складом, ні за органолептичними ознаками жодних явних відмінностей цього продукту тут немає.

Звісно, будь-який економіст-практик чи то зоотехнік скептично зауважить, що собівартість кормів у першому районі інакша, ніж у другому, їхня кількість, витрачена на одиницю продукції теж неоднакова і т.д. і т.ін., й буде мати рацію. Але тільки з огляду на прийняту методику оцінки фактично спожитих у процесі виробництва молока ресурсів. Бо коли нагадати, що мова йде не про індивідуальні затрати, а про суспільно необхідні, то ця аргументація не може бути переконливою, адже, приміром, різниця у собівартості кормів чи їхній якості – причині різних витрат на одиницю продукції – зовсім не означає, що це об'єктивна данність, яка автентична суспільним витратам у кожному випадку.

Заглибившись у витoki цих розбіжностей собівартості або якості спожитих на виробництво чи то молока, чи будь-якого іншого виду продукції ресурсів, прийдемо до висновку, що таку різницю можна пояснити тільки відмінностями інтелектуального капіталу та рівнями ефективності примітивного й індустріального сільськогосподарського виробництва. При цьому ми не залишаємо осторонь його інтенсифікацію, але із застереженням, що вододіл, установлений між нею й екстенсивністю в економічній теорії, згідно з яким вони є антиподами, на наш погляд, хибний.

Це можна проілюструвати таким чином: у примітивному землеробстві інтенсивно й екстенсивно використовуються жива праця й трудові ресурси, але тільки екстенсивно – земельні угіддя; в індустріальному сільськогосподарському виробництві природні угіддя використовуються здебільшого інтенсивно (що не виключає їхнього додаткового залучення, отже екстенсифікації), зате екстенсивно залучаються інші ресурси у вигляді уречевленої праці (основні засоби, енергоносії, міндобрива, засоби захисту рослин і тварин, тощо) та інтелектуальний капітал працівників. Тому цілком обгрунтовано можна стверджувати, що трудові ресурси тут використовуються більш інтенсивно, водночас залучаються частково екстенсивно, адже на аграрний сектор працює ціла низка суб'єктів інфраструктури, насамперед, науково-дослідні установи; промислове сільськогосподарське машинобудування і т.ін.

Протиставляючи інтенсивне землеробство екстенсивному, можна припуститись тієї ж помилки, що й при розгляді першої економічної революції, котра відбулася приблизно 8-10 тис. років тому, коли на зміну полюванню й збиранню грибів, ягід, злаків людство перейшло до рослинництва на регулярній основі та використання приручених тварин, адже стосовно першого способу забезпечення себе продовольством це виглядало переходом до інтенсифікації. Бо далі був перехід від кочового землеробства й скотарства до осілого способу господарювання, який уже до попереднього етапу міг розглядатись у протиставленні його як інтенсивного до екстенсивного.

Насправді тоді теж поєднувалось інтенсивне й екстенсивне землеробство, правда, на якісно іншій основі, ніж зараз, оскільки використання природних ресурсів, що пройшли певну кустарну обробку, було обмеженим, а в теперішніх умовах це більш доступне завдяки розвинутій промисловості.

Те саме можна твердити й щодо пізнішого періоду, зокрема, другої економічної революції у другій половині XIX ст., коли відбулись фундаментальні зміни в економічній системі на основі комплексного використання науково-технічного прогресу, завдяки чому аграрний сектор економіки розвинутих країн став високоіндустріалізованим і частка зайнятих тут працівників стала мінімальною, а продуктивність їхньої праці стрімко зросла саме завдяки інтелектуальному капіталу, такій віртуальній – як це виглядає для виробників, – складовій. Водночас саме він зумовлює можливість обміну з прибутком. як інстинктивно відчув П. Хейне, котрий ілюстрував це як нееквівалентний обмін баскетбольного м'яча Джеком на бейсбольну рукавицю Джіма, що однак усе ж таки здійснюється між ними, оскільки для кожного відданий власний предмет має меншу цінність, ніж отриманий від партнера. Зрозуміло, що за наявності переконання в нееквівалентності обміну він просто не відбудеться. Лише ілюзія, що „обидва учасники виграють, віддаючи щось меншої цінності за дещо більшої цінності” може бути спонукальним мотивом для „інформованого й добровільного” обміну [Хейне, с. 174].

І таку ілюзію у всіх, без винятку продавців створює, за нашим переконанням, та частка вартості товару, що створена інтелектуальним

капіталом. Оскільки вона не може бути виражена в переконливо доведений оцінці, то її як вартісний чинник визначають лише за сумою витрат на оплату праці. Відтак стає ясным, чому сільськогосподарська продукція завжди дешевша відносно промислової, бо навіть якщо умовно прийняти частку вартості товару, створену інтелектуальним капіталом, рівною оцінці затраченої праці виробників як її оплати, відразу помітна суттєва різниця (табл. 3).

Таблиця 3. Рівень заробітної плати у сільському господарстві та інших галузях економіки

Галузі економіки	Роки			
	1995	2000	2005	2010
Сільське господарство, мисливство і рибальство	37	114	415	1467
Промисловість	89	302	967	2580
Будівництво	103	260	894	1754
Оптова й роздрібна торгівля	66	226	713	1874
Транспорт і зв'язок	90	336	1057	2726

Джерело: Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К.: Держкомстат, 2011 – С.390

Традиційно у сільському господарстві заробітна плата є найнижчою, що об'єктивно зумовлювало – цілком у відповідності до закону переливу капіталу з тих галузей, де норма прибутковості є найнижчою, в ті, де вона вища, – не тільки відповідний перерозподіл капіталу в його розумінні як основних і оборотних засобів виробництва, але й інтелектуального капіталу, що дозволяє утримувати на селі менш оплачувану робочу силу.

Отож не дивно, що й диспаритет цін між промисловістю й аграрним сектором економіки складається завжди не на користь останнього. І вітчизняне ціноутворення в цьому не виняток, бо навіть у США, де фермери та їхні прибічники переконали Конгрес установити паритетні ціни, щоби співвідношення між цінами, які фермери отримували за свій урожай, і цінами, які вони сплачували за придбані ними блага, підтримувались на рівні 1910-1914 рр. (період процвітання фермерства), реально було досягнуто аж 90-х роках ХХ ст., та й то не повністю, а лише на 90% паритету⁵ [Хейне, с. 117].

Ще більш переконливою, на наш погляд, є ситуація, коли на ринку реалізовується продукція, вироблена в домогосподарствах, де її собівартість

⁵ У випадках, коли попит-пропозиція на ринку цього не забезпечували, Міністерство сільського господарства через корпорацію товарного кредиту здійснювало безплатне зберігання будь-якої частини урожаю, яку не можна реалізувати за встановленою паритетній ціною, одночасно видаючи позики на вартість зерна, яке фермери вирішили зберігати. Ці позики є безповоротними [Хейне, с. 117].

якщо й визначають приблизно, то зовсім ігноруючи таку складову, як інтелектуальний капітал за його оцінкою у формі оплати праці. Тим-то й можливим стає обмін вже не тільки меншої цінності на більшу, як це виглядало з позицій продавця за аргументацією П. Хейне, а навпаки більшої на меншу, оскільки селяни при цьому не керуються повними витратами на виробництво, а лише попитом на ринку.⁶

Певна річ, наведені у статті міркування щодо ціноутворення на аграрному ринку навіть з урахуванням теоретичних узагальнень на основі практики США, викладених відомими вченими-економістами, не можуть бути вичерпними аргументами щодо доведення обґрунтованості конкретних кроків у цій сфері економічних взаємовідносин в Україні насамперед тому, що оцінка тих чи інших правно-економічних заходів щодо регулювання попиту-пропозиції на ринку не завжди може бути об'єктивною, так би мовити, „по гарячих слідах”, адже, за висловлюванням П. Хейне, „часовий лаг між тим або іншим заходом та його дією становить, за різними оцінками, від декількох місяців до декількох літ” [Хейне, с. 597].

Але, як стверджував відомий іспанський філософ Х. Ортега: „Минуле не скаже нам, що ми маємо робити, та воно скаже, чого ми маємо уникати” [Хосс Ортега, с. 407], тому, хоч заходи, які вже здійснювались у сфері попиту-пропозиції шляхом регулювання ціноутворення, приміром, у США, неможливо скопіювати для України, усе ж таки, на наш погляд, ознайомлення з ними важливе принаймні з огляду на цю думку цитованого філософа.

Втім, проблема забезпечення збалансування цін на аграрному ринку надто широка, аби її можна було всебічно дослідити в одній окремій статті. Тому подальші наукові пошуки в цьому напрямі перспективні, адже поза тим, що співвідношення попиту й пропозиції є чільним у працях визначних економістів-класиків минулого й сьогодення, достатньої ясності щодо його сутності наразі немає, оскільки кожен із них при цьому відстоює власну точку зору.

Водночас автор статті сподівається, що наведені в ній власні міркування будуть спонукальним мотивом для поглиблення аналітичного обґрунтування шляхів вирішення окресленої тут проблеми іншими дослідниками.

Література

- Історія економічних учень: підручник /За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.
- Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное: вступ. статья Н. А. Макашевой. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

⁶ Звісно, що це не можна розглядати так обмежено лише в контексті витрат і доходів, бо діяти подібним чином селян змушують також інші чинники: неможливість довгого зберігання сільськогосподарської продукції, вичікуючи сприятливого співвідношення попиту-пропозиції, брак часу для торгівлі, зрештою, навіть графік руху транспортних засобів, якими вони добираються додому.

- Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1. Кн.1 / Карл Маркс [пер. И. И. Скворцова-Степанова] – М.: Политиздат, 1969. – 907 с.
- Маршалл А. Основы экономической науки /А. Маршалл; [предисл. Дж. М. Кейнса; пер. с англ. В. И. Бомкина, В. Т. Рысина, Р. И. Столпера]. – М.: Эксмо, 2008. – 832 с.
- Ортега-і-Гасет. Вибрані твори / Ортега-і-Гасет [перекл. з іспанської В. Бурггардта, В. Сахна, О. Товстенко] – К.: Основи, 1994. – 420 с.
- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит [пер. с англ.] – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
- Хейне П. Экономический образ мышления/П. Хейне. Пер. с англ. – М.: Изд-во „Каталаксия”, 1997. – 704 с.