

4.3. Світова та вітчизняна практика регулювання паритету цін

З економічної точки, зору цей процес нееквівалентності обміну або диспаритету цін як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах означає перерозподіл доходів на користь промисловості, або збагачення виробників промислової продукції за рахунок збіднення сільськогосподарських підприємств. Безумовно, диспаритет цін має безпосередній зв'язок з проблемами збереження і відтворення земельних ресурсів, тому що кошти селян, які могли б іти на землеохоронні роботи (рекультивуацію, протиерозійні лісові смуги, внесення органічних добрив та ін.), тепер ідуть у доходи промисловців. Мабуть, головне в тому, що зменшуються кошти на задоволення власних потреб селян, падає їх мотивація до праці.

Причинами диспаритету цін називають поєднання економічних чинників: нееластичністю попиту, швидким зростанням науково-технічного прогресу і повільним зростанням попиту на сільськогосподарську продукцію, відносною іммобільністю сільськогосподарських ресурсів, високим ступенем відносної демонополізації сільського господарства.

Нееластичність попиту можна зобразити графічно на класичному графіку (рис. 4.5).

Пряма АВ зображує нееластичний попит, для якого коефіцієнт еластичності буде < 1 . Це означає, що величина попиту зменшується на менший процент, ніж зменшується ціна, а загальний дохід скорочується.

Тепер збільшення пропозиції із QE до QE1 під впливом збільшення урожайності, продуктивності праці (на графіку пряма пропозиції S зміщується у положення S1) означає неадекватне, тобто більше, зменшення ціни ніж зростання пропозиції. В цілому збільшення пропозиції зменшує рівноважну ціну від PE до PE1 настільки, що загальний дохід падає, тобто площа чотирикутника PEEQE0 буде більша, ніж чотирикутника PE1E1QE10.

У розвинутих країнах коефіцієнт еластичності попиту дуже низький і складає 0,15-0,25 [14]. Це пояснюється наступними факторами. У цих країнах споживання харчових продуктів досягло наукового обґрунтованого рівня. Тому зниження ціни не викликає додаткового попиту і споживання. Як би не зменшувалася ціна,

наприклад, на хліб, люди не будуть купувати більше порції, припустимо, 250 г на день. І тому головним фактором, який визначає еластичність попиту на харчові продукти, є залежність одних, менш якісних, на інші, більш якісні продукти. Наприклад, унаслідок зменшення ціни у споживача виникає додатковий дохід, який він може і часто витрачає, наприклад, на дорогу рибу або інші делікатеси, під впливом реклами купує дуже дорогі чіпси (порівняно зі звичайною картоплею) тощо. Тому збільшення пропозиції збільшує доходи споживачів і переробників сільськогосподарської продукції, одночасно зменшуючи доходи аграрних підприємств.

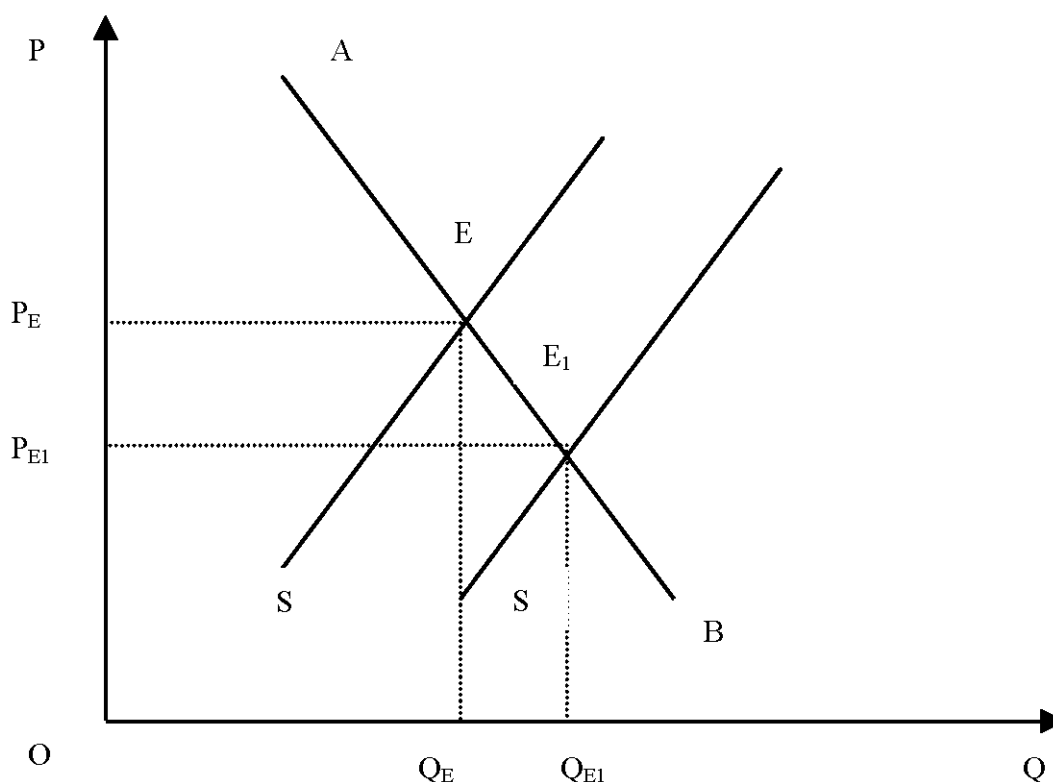


Рис. 4.5. Нееластичність попиту

Нееластичність попиту на сільськогосподарську продукцію можна пояснити на основі теорії спадаючої граничної корисності. Вона стверджує, що зменшення виробництва веде до все більшого зменшення граничної корисності і знецінення продукції.

Нееластичність попиту викликає протиріччя між науково-технічним прогресом у сільському господарстві і можливостями збуту більшої кількості продукції і, як наслідок, отримання пропорційно більших доходів. Науково-технічний прогрес у сільському господарстві – застосування нових, більш урожайних сортів рослин, більш ефективних методів обробки землі та ін., дозволяє збільшити виробництво і

пропозицію сільськогосподарської продукції, а попит на неї в межах країни залишається незмінним або незначно зростає, що призводить до зменшення цін і доходів. Зростання попиту на сільськогосподарську продукцію відбувається також у зв'язку зі зростанням чисельності населення, але споживання продуктів харчування на душу населення залишається майже незмінним. Наприклад, у США споживання м'яса на душу населення з 1988 до 1997 р. не тільки не зросло, а й зменшилось, відповідно, з 54,2 кг/рік до 50,3 кг/рік, риби та крабів – з 6,8 кг/рік до 6,6 кг/рік, жирів – з 28,8 кг/рік до 29,8 кг/рік. Суттєво зросло споживання курячого м'яса – з 18,0 кг/рік до 23,1 кг/рік або на 28 %; овочів та фруктів – з 288,4 кг/рік до 322,4 кг/рік або на 18 %, що пов'язано зі зміною пріоритетів у харчуванні під впливом пропаганди «здорового способу життя» [14].

В Україні ситуація інша. Споживання якісних продуктів – вершкового масла, м'яса, фруктів, ягід, горіхів, винограду – нижче рівня споживання цих продуктів у США. Споживання продуктів харчування в Україні на душу населення становило у 2007 р.: м'яса і м'ясопродуктів (включаючи яловичину, телятину, баранину, свинину та птицю) – 46 кг/рік, або 57,7 % від рівня споживання в США (79,7 кг/рік); жирів та олії – 18 кг/рік, або 62 % від рівня в США (29,8 кг/рік); овочів, фруктів, ягід, горіхів – 266,4 кг/рік, або 52 % від рівня в США (511,1 кг/рік).

Зниження цін на продукцію сільського господарства в Україні і підвищення доходів громадян зумовлює попит, який буде, до певного рівня – рівня насиченості, близьким до еластичного, і лише для невеликої обмеженої кількості людей з великими доходами – ненасиченим.

Імобільність сільськогосподарських ресурсів полягає в тому, що різке падіння доходів і цін на сільськогосподарську продукцію (у 2009 році рентабельність тільки соняшнику, цукрових буряків і винограду була високою – відповідно, 41,4 %, 37,0 %, 92,1 %, а рентабельність решти основних видів продукції була дуже низькою: 7,3 % – зерно; 12,9 % – картопля; яйця – 13,1 %; а в тваринництві взагалі більшість продукції має від'ємну рентабельність: – 32,9 % (м'ясо ВРХ), – 31,8 % (м'ясо кіз і овець), – 22,5 % (м'ясо птиці)) не примушує сільгосппідприємства зупинити своє виробництво, зменшити пропозицію і тим самим зменшити падіння цін і доходів. Сільгосппідприємства не можуть кинути свою землю, тому що це пов'язано з технологією сільськогосподарського виробництва, і виведення землі з обробітку – не простий процес, який потребує додаткових витрат, не можуть скоротити витрати на свою робочу силу.

Сільгоспвиробники не можуть кинути свою роботу та шукати іншу в промисловості, тому що і в промисловості багато безробітних і незначний попит на робочу силу.

Сільське господарство вважається ринковою структурою досконалої конкуренції, в якій ціна для кожного підприємства задається ринком, виробник не впливає на пропозицію продукції, тому що його частка в загальній пропозиції галузі незначна. В цій ситуації кожен сільгоспвиробник не впливає і на ціни. Водночас промислові товари, які аграрні підприємства купують для виробництва (техніка, добрива, засоби захисту рослин) і для власного споживання, виробляються в галузях, які монополізовані в тому чи іншому ступені. Паливо, мінеральні добрива, сільгосптехніку виробляють монополізовані галузі, підприємства яких суттєво впливають на рівень цін. Таке становище є однією з причин виникнення диспаритету цін. Він зумовлює сільськогосподарське населення в усіх країнах світу нести більшу частку витрат на розвиток власної економіки. Доходи у аграрних підприємствах при цьому значно нижчі за ті, які отримують робітники інших галузей економіки. Наприклад, якщо середньомісячна заробітна плата по Україні в 2009 році складала 1 906 грн, а в промисловості – 2 117 грн, то найменша заробітна плата у сільському господарстві становила 1 220 грн, або у 1,6 рази була нижча, ніж у цілому по країні, і в 1,7 нижча, ніж у промисловості [11].

Диспаритет цін викликає необхідність експорту надлишкової продукції в інші країни, яким можливо продати продукцію за більш високими цінами.

У 2009 році середня ціна реалізації з пшениці на внутрішньому ринку складала 799 грн/т [11], а на експорт на умовах FOB за ціною 175 дол/т [2] (1 400 грн/т, за курсом – 8,01 грн за 1 долар). Якщо б сільгоспідприємства продавали пшеницю безпосередньо за кордон, вони б мали значно більші доходи. Але операції по експорту продукції сільського господарства здійснюються, як правило, фірмами-посередниками (трейдерами), тому що для сільськогосподарських підприємств ці операції дуже складні за процедурою (формування та сертифікація великих однотипних партій товару, оформлення документів для податкової інспекції, митного контролю, організація обслуговування залізничним транспортом і т. п.). Зернотрейдери мають значні доходи. У 2009/2010 маркетинговому році у липні-січні було експортовано 15,3 млн тонн зерна, у тому числі 7,5 млн тонн пшениці [2], виручка від її реалізації становила 1 312,5 млн дол, або 10,5 млрд грн. Рентабельність склала 7,3 % при

середній ціні реалізації на внутрішньому ринку 799 грн/т [11]. Отже, собівартість проданої на експорт пшениці становила $7,5 \text{ млн т} \times 744,6 \text{ грн/т} = 5\,584,5 \text{ млн грн}$. Валовий прибуток трейдерів склав $10,5 - 5,6 = 4,9 \text{ млрд грн}$. Ці гроші могли б збільшити парк зернозбиральних комбайнів на 49 %, що особливо необхідно сільськогосподарським підприємствам, тому що внаслідок повного фізичного зносу кількість зернозбиральних комбайнів скоротилася з 107 000 штук у 1990 році до 36 800 штук у 2009 році, або на 65,6 %. Під зерновими у 2009 році було зайнято 15 837 000 га. Вважається, що для нормальних строків збирання врожаю необхідно мати 1 зернозбиральний комбайн на 100 га площі під зерновими, тобто 158 370 зернозбиральних комбайнів, яких фактично всього 36 800. Унаслідок їх нестачі строки збирання зернових розтягуються, що веде до втрат урожаю. Частину цих коштів можливо спрямувати на землевпорядні роботи, рекультивацію земель та ін. Крім того, якщо в сільському господарстві оборот капіталу складає 12 місяців, то у торгових посередників він становить від одного до шести місяців, що відповідно позначається на рентабельності галузей.

Слід зазначити, що не зважати на це становище неправильно, а не вживати заходів державного регулювання щодо розв'язання проблеми диспаритету цін – неприпустимо.

Світова практика забезпечення паритету цін на промислову і сільськогосподарську продукцію має величезний досвід, особливо США.

Сільське господарство США має величезне значення для економіки країни, але займає дуже скромне місце не тільки за чисельністю, але і за його часткою в національному доході (2,7 % у 1967 р.). Доходи фермерських підприємств, як вважають американські вчені, теж у цілому низькі, хоча у продуктивності праці відбулися значні зміни (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Індекси продуктивності фермерських підприємств у 1940-1969 рр.

	1957-1959	1940	1969
Продукція на 1 людино-годину	100	36	189
Виробництво зернових на 1 акр	100	76	129
Площа землі, використана для вирощування польових культур	100	103	94

Примітка. Джерело: Statistical Abstract, 1970.

Табл. 4.3 свідчить про зростання продуктивності в сільському господарстві, яка не може порівнятися із її зростанням у інших галузях промисловості США. Якщо продуктивність у 1957-1959 рр. прийняти за 100 %, то у 1969 р. індекс виробництва на 1 витрачену людино-годину склав 189, у той час як у несільськогосподарському секторі він виріс лише до 133.

Фактори, що сприяли цьому досягненню, зрозумілі і ясні. Дослідницькі станції і лабораторії створили нові сорти рослин, нові породи тварин, нові види добрив, нові засоби боротьби зі шкідниками і нові методи організації сільського господарства. Економічному застосуванню цих досягнень сприяли нові машини, обладнання і технічні засоби, такі як використання електронних приладів і літаків, науково обґрунтоване використання водних ресурсів тощо.

Взяті окремо, ці досягнення не змогли б здійснити такий вплив на продуктивність, але в комплексі вони вплинули на загальне зростання сільськогосподарського виробництва.

Продуктивність сільського господарства США зростала. Якщо б суспільство і господарство функціонували злагоджено і дотримувалась економічна справедливість, доходи підприємств у сільському господарстві збільшилися б. Проте фактичні особисті доходи в сільському господарстві традиційно більш низькі, ніж доходи несільськогосподарського населення, і не зросли в тому ж ступені, що і виробництво (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

**Середньорічний дохід сім'ї фермера в співставленні
з середнім доходом сім'ї у США, доларів США**

Доходи сім'ї з (4-х осіб)	1992	1993	1994	1995	1996	1997
1. Доход фермерської сім'ї від фермерської діяльності	7 180	4 815	4 376	4 720	7 906	5 980
2. Середній сімейний дохід по США	38 840	41 428	43 133	44 938	47 123	49 692
Відсотки						
3. Співвідношення середнього доходу сім'ї фермера від фермерської діяльності до середнього доходу сім'ї США	18,5	11,6	10,1	10,5	16,7	12,0

Примітка. Джерело: [14].

Фермерські сім'ї мають нижчий дохід від фермерської діяльності порівняно з середніми сімейними доходами в США, тому вони повинні займатися іншою діяльністю і мати додаткові доходи, які в підсумку дорівнюють і навіть перевищують середній сімейний дохід.

Ціни на фермерську продукцію зросли менше, ніж ціни на інші товари, – створився диспаритет цін. В умовах, коли ціни на фермерську продукцію зростають значно повільніше, ніж ціни на товари, які купують фермери, окремих фермер у будь-якому випадку прагне збільшити обсяг виробництва, щоб підтримати рівень свого реального доходу на попередньому рівні. Але це саме по собі веде до появи надлишків продукції і подальшого падіння цін.

Для того, щоб подолати ці проблеми, ефективного і політичного рішення яких, здавалося, не існувало, федеральний уряд з 30-х років ХХ ст. створив широку і громіздку систему заходів з підтримання цін і контролю над виробництвом. Але ці заходи не вирішували проблему. Фермери вимагали більшої участі уряду у справах сільського господарства, тому що захисні мита, допомога кооперативному руху й інші подібні заходи були малоефективними. У 1929 р. було створено федеральне правління у справах ферм, але в цьому ж році почалася економічна криза надвиробництва, і у 1933 р. воно було ліквідовано.

Проте в цьому ж році президент Рузвельт у рамках свого «Нового курсу» провів через конгрес і сенат перший закон про регулювання сільськогосподарського виробництва. Цей закон був спрямований на підтримку цін, створення реального паритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, на регулювання виробництва важливих сільськогосподарських культур і продуктів тваринництва. У тому ж році була створена корпорація товарного кредиту – урядовий орган, перед яким стояла задача закупівлі, збереження і продажу сільськогосподарських товарів і надання фермерам авансів готівкою під заставу їх продукції до збору нового врожаю. Дуже цікаво, що закон 1933 р. був оголошений Верховним судом неконституційним, але корпорація товарного кредиту продовжувала залишатися основною ланкою організаційних заходів з допомоги фермерським підприємствам.

У 1938 р. був прийнятий ще один закон про регулювання сільськогосподарського виробництва, яким встановлювалася обов'язкова підтримка цін на деякі сільськогосподарські культури (спочатку на кукурудзу, пшеницю і бобові), квоти продажу цих та інших культур (що контролювалося шляхом обмеження земель під ними), асигнування для підтримки цін на іншу сільськогосподарську продукцію у випадках, коли це було необхідно. Ця система заходів, у яку пізніше були внесені деякі поправки, залишається основою федеральної політики.

Упродовж 40-х років була проведена організаційна перебудова федеральних органів з метою зазпечення швидкого збільшення виробництва продовольства, щоб подолати нестачу його під час війни і на початку післявоєнного періоду в усьому світі. Протягом майже 10 років значні субсидії на підтримку цін і інші заходи заохочували фермерів робити великі капіталовкладення і широко розвивати господарство з тим, щоб досягти максимально можливого обсягу виробництва.

Проте на початку 50-х років, коли попит заокеанських країн на продовольство скоротився в районах, що потерпіли від війни, перебудова фермерської економіки відповідно до нової ситуації стала дуже важкою справою, і виникло накопичення величезних запасів.

Скоротили площу земель, що оброблялися, але це привело до більш ретельної якості їх обробки, так що виробництво фактично зросло, в той час як площі, що вивільнялися, часто використовувалися під інші сільськогосподарські культури, збільшуючи їх виробництво. Сільськогосподарський закон 1956 р. встановлював систему «Земельного банку», два типи земельних резервів – «резерв необроблюваної землі» і «резерв землі, що підлягає збереженню».

Система створення резерву необроблюваної землі дозволяла фермерському підприємству отримувати винагороду за скорочення посівів тих культур, які вироблялися з надлишком, і депонувати вилучену таким чином землю в «банку».

Система цих заходів діяла до 1958 р. і виявилася малоефективною. Коли у 1957 р. вона досягла свого апогею, близько 21 млн акрів (8,4 млн га) були на цьому рахунку в «банку», але фермери, зрозуміло, депонували найменш родючі землі і продовжували більш інтенсивно обробляти решту земель так, що виробництво продукції знову зросло. Експеримент закінчився, коли розміри надлишків сільськогосподарської продукції досягли рекордного рівня.

Проте програма створення резерву землі, який підлягає збереженню, продовжує втілюватися в життя, хоча після 1960 р. площа цих земель не збільшується. Відповідно системи земля фермерських підприємств здавалася в оренду уряду і зберігалася ним як частка резерву, причому фермер здійснював заходи щодо її збереження, що були затверджені владою. Головною метою тут було саме збереження природних властивостей землі, а контроль за виробництвом продукції ніколи не відігравав значної ролі.

Площа земель, що підлягали збереженню, досягла у 1960 р. свого максимуму – 29 млн акрів (11,6 млн га). Але оскільки після

цього щорічно вивільнялася земля, щодо якої дія контракту припинялася, загальна площа до 1969 р. скоротилася до 3 млн акрів (1,2 млн га).

У переліку інших спроб, які здійснювалися з 1960 р. для того, щоб переконати фермерів скоротити земельну площу, що обробляється, можна назвати прийняту в 1961 р. надзвичайну програму по фуражному зерну, спрямовану на скорочення посівів кукурудзи, сорго, ячменю, вівса. Програма регулювання земельних площ, що прийнята у 1966 р., багато в чому нагадує систему депонування землі, прийняту в 1956 р., але вона була розрахована на більш тривалий строк (5-10 років), протягом якого земля не оброблялася, і менш значні розміри стимулювання. Внаслідок здійснення цієї програми площа земель, що обробляються, знову скоротилася у 1969 р. лише на 4 млн акрів. Проте внаслідок реалізації різних комплексів заходів загальна площа необроблюваних земель зросла з 14 млн акрів у 1956 р. до максимуму – 65 млн акрів у 1962-му, після чого вона протягом декількох років знижувалася, але знову збільшилась до 58 млн акрів у 1969 році.

У кінцевому рахунку сільськогосподарська політика уряду США зводиться до асигнування коштів на підтримку цін. Ця політика звичайно здійснювалася корпорацією товарного кредиту, яка або закупляла урожай, або надавала під нього позику (виходячи із рівня цін, що підтримувалися), внаслідок чого урожай становився державною власністю, якщо фермер не міг продати свою продукцію за більш високу ціну в іншому місті. Щоб мати право на послуги корпорації, фермер зобов'язаний здійснювати встановлений контроль за розміром земельних площ або притримуватися квот, що встановлюються щорічно корпорацією для відповідних культур. Різні додаткові програми являють собою спроби вилучити із обробки площі, зайняті сільськогосподарськими культурами тимчасово або постійно.

Здійснення фермерських програм не досягло того успіху, на який сподівалися, внаслідок складності і різноманітного характеру потреб у різних секторах сільського господарства і в різних районах США через значний прогрес в галузі техніки. У 1970 році довелося прийняти новий закон про сільське господарство, і, незважаючи на всю критику і вимоги, він, по суті, став таким же, як і його попередники. Була встановлена гранична сума субсидій, яка сплачується одному фермерському господарству (55 000 доларів на кожную сільськогосподарську культуру – на одній фермі). Практичне значення цього обмеження невелике, і поза увагою залишилося сільське населення з низьким доходом.

Існують і інші організації для сільського господарства США. Серед них – Управління розвитку (Cooperative Extension Service, що було засновано у 1914 р. і призначене для пропаганди нових методів агротехніки та покращання життя у сільських місцевостях. У кожному графстві з розвиненим сільським господарством є уповноважені, діяльність яких фінансується із фондів федеральних органів штату і графства і які знайомі як із проблемами фермерських господарств, так і з останніми досягненнями сільськогосподарських дослідницьких станцій і коледжів.

Управління охорони ґрунтів (Soil Conservation Service), яке засновано у 1936 р., також отримує підтримку від федерального уряду і має помітні результати.

Втручання держави у справи фермерських підприємств не обмежується рівнем федеральних органів. Власті штатів, як і посадові особи у графствах, а також федеральні органи приділяють немало уваги сільському господарству. Чим важливіший цей сектор економіки, тим сильніше прагнення підтримати його з політичних і економічних причин. Закони за принципом «Купуй у себе вдома» часто обумовлюють купувати продовольство для державних установ переважно у відповідному штаті. Антимаргаринові закони викликали зростання споживання вершкового масла, яке виробляється на місцях у штатах з розвинутим молочним господарством. Закони про санітарну профілактику молочних продуктів часто спрямовані не тільки на забезпечення якості і правил та вимог гігієни, але й на здійснення певного контролю за поставками з інших штатів, у відношенні до яких можна застосувати більш жорсткі стандарти, встановлювати транспортні обмеження. У штатах (крім федеральної системи) існують свої системи контролю за виробництвом основних продуктів фермерських господарств, а іноді вводяться свої системи контролю за виробництвом основних продуктів фермерського господарства з метою запобігання надвиробництва деяких продуктів. Коротко кажучи, навіть у районах, де принцип «вільного підприємництва» користується особливою популярністю, таких, наприклад, як штат Каліфорнія існування, в своєму роді виключних проблем сільського господарства призвело країну до прийняття заходів і привласнення функцій, які нагадують напівсоціалістичне суспільство.

Розглядаючи розвиток вирішення проблеми паритету цін у США, можна зробити висновок, що сільськогосподарська політика не може і не виходить за межі старих ідей. У кінцевому розрахунку служба економічних досліджень міністерства сільського господарства США розраховує так званий паритетний індекс. Його визначають

на основі чотирьох індексів, які відображають відповідні витрати фермерських підприємств у сукупних витратах:

- індексу цін на всі товари, що купують фермери як для особистих, так і для виробничих цілей;
- індексу процентів, які сплачують фермерські господарства за іпотечну заборгованість по кредитах;
- індексу податків, які сплачують фермери за нерухоме майно;
- індексу заробітної плати сільськогосподарських працівників.

Паритетний індекс необхідний для розрахунку паритетних цін реалізації та паритетного співвідношення.

Паритетна фермерська ціна – це така ціна, яка дозволяє придбати за певну кількість проданого фермерами продукту стільки предметів споживання, засобів виробництва та послуг, скільки можна було їх придбати у 1910-1914 роках.

Паритетні ціни визначаються по 160 видах сільськогосподарської продукції на основі фермерських цін реалізації продукції в середньому за попередні 10 років та цін, що склалися за 1910-1914 роки.

Аналогічна система підтримки сільського господарства існує в країнах ЄС. Кожного року Рада Міністрів, до складу якої входять міністри сільського господарства країн – членів ЄС, визначає цільові ціни на основні види сільськогосподарської продукції. Цільова ціна є верхньою межею цін для країн ЄС, і, як правило, вона значно вища за ціну на світовому ринку. Щоб дешевий імпорт не міг збити цільову ціну, з усіх імпортованих товарів стягується мито у розмірі різниці між цільовою ціною і ціною світового ринку, за якою імпортовані товари могли б продаватися на ринку ЄС. Розмір цього мита коливається залежно від різниці між перемінною ціною на світовому ринку та цільовою, постійною ціною для даного року. Таке мито дозволяє конкурувати імпортним товарам лише у випадку, коли ціна на внутрішньому ринку ЄС дорівнює цільовій.

Цей механізм підтримки сільського господарства запобігає імпорту сільськогосподарської продукції у ЄС.

Для стимулювання експорту Рада Міністрів встановлює так звану «інтервенційну ціну», яка набагато більша за ціну на світовому ринку. Аграрні підприємці отримують за кожен тону сільськогосподарської продукції субсидію в розмірі різниці між інтервенційною ціною і ціною на світовому ринку. Звичайно, що для бюджету ЄС такі субсидії зазначають збитки. З часом сильна цінова підтримка виробництва сільськогосподарської продукції привела до істотного зростання обсягів виробництва, і ЄС перетворився в чистого експортера аграрних товарів. Така політика є великим тягарем для споживачів і платників

податків. Крім того, ЄС опинився в центрі численних конфліктів з торговельними партнерами, які обвинувачували його в тому, що він своїми експортними субсидіями сприяє продажу своїх надлишкових товарів, що означає демпінгову підтримку, чим сприяє загальному зниженню цін на світовому ринку.

Стислий огляд розв'язання проблем диспаритету цін дає можливість зробити наступні висновки. Диспаритет цін виникає через взаємодію багатьох причин: науково-технічний прогрес у сільському господарстві, іммобільність ресурсів, демонополізація сільськогосподарського ринку та ін. Усі ці причини призводять, врешті-решт, до надлишку сільськогосподарських товарів і, як наслідок, до падіння цін і доходів сільськогосподарських виробників. Одночасно спостерігаються більш швидкі темпи зростання цін на несільськогосподарську продукцію. Нееквівалентний обмін між сільським господарством і промисловістю призводить до перетікання доходів у промисловість за рахунок сільського господарства. Отже, всі причини можна звести до двох: надвиробництво сільськогосподарських продуктів і більш швидке зростання цін на промислові товари. Звідси витікають як цілком зрозумілі й обґрунтовані шляхи подолання диспаритету цін.

По-перше, це скорочення площі посівів культур з метою зменшення обсягів виробництва. Досвід США показав, що цей шлях для регулювання обсягів недостатньо ефективний, тому що вилучаються з обробітку найгірші землі, а на решті застосовують інтенсивні технології і виробництво не тільки не зменшується, а в деяких випадках збільшується. Проте, з точки зору збереження земельних ресурсів, цей захід є достатньо позитивний і його необхідно впроваджувати в Україні, особливо у формі спеціальних зон з підвищеним розміром чорного пару. Його необхідно впроваджувати і з точки зору витрачених ресурсів. Якщо недостатньо мінеральних і органічних добрив, кормів, то, відповідно до логіки, необхідно обробляти стільки землі, щоб внесення добрив відповідало нормам, а тварин мати стільки, щоб кормити їх теж відповідно до науково обґрунтованих норм.

По-друге, розглянемо вимоги підтримки українських сільськогосподарських підприємств шляхом забезпечення паритету цін, пільгового кредитування, вирішення питань матеріально-технічного забезпечення, проектування раціонального використання земель та ін. Досягти паритетності цін на сільськогосподарську та промислову продукції відомі вітчизняні вчені Саблук П. Т., Месель-Веселяк пропонують шляхом обчислення норми прибутку, враховуючи весь капітал, включаючи вартість землі [9; 6]. Але потрібно не лише

умножувати, а раціоналізувати цей капітал і створити умови для гарантування прояву оптимальної продуктивності земель.

На практиці досягти рівновеликого прибутку на авансований капітал можна трьома шляхами:

1) дотувати сільськогосподарське виробництво (при дефіциті бюджету і низькій продуктивності культур та перевитратах матеріальних і енергетичних ресурсів);

2) адміністративно підвищити ціни на сільськогосподарську продукцію на необхідну величину (за низької платоспроможності населення);

3) збільшити продуктивність культур, зменшити витрати ресурсів, включаючи земельні, оптимізувати їхню структуру.

Розглянемо ці варіанти. По-перше, в умовах досягнення крайною критичної межі дефіциту державного бюджету сподіватись на додаткові державні дотації може тільки безнадійний мрійник. Можливість такого могла бути: 1) якщо буде підвищена заробітна плата і не зросте інфляція; 2) держава направить усі свої фінансові ресурси на цю справу; 3) одночасно держава за допомогою протекціонізму (митних бар'єрів на шляху вільної торгівлі з західними країнами за умовами СОТ, де продукція значно дешевша) буде захищати своїх товаровиробників від зарубіжних конкурентів. Можна уявити неможливість такого паритету на прикладі США. Там у 1984 р. фермери витратили на виробничі потреби 140 млрд дол [4]. Збільшимо цю величину в шість разів (перевитрати ресурсів в аграрному секторі України порівняно з розвинутими країнами) і одержимо 840 млрд дол витрат. Ця сума не набагато менша бюджету США, і навіть така багата країна не в змозі утримувати паритет цін між сільським господарством і промисловістю в цих умовах. За іншим шляхом через низьку платоспроможність населення збільшення цін на сільськогосподарську продукцію нічого не дасть – її, у кращому випадку, просто не будуть купувати. Отже, проблема паритету цін є набагато складнішою, ніж просто визначення ціни для рівновеликих прибутків. Таким чином, найкращим шляхом на даному стані вітчизняної економіки є третій варіант. Паритет цін можливий при оптимізації територіального розміщення і структури виробництва з урахуванням еколого-економічних вимог.