

*О.М. ШПИЧАК, доктор економічних наук, професор, академік НААН,
заслужений діяч науки і техніки України, завідувач відділення
ціноутворення, інфраструктури ринку та розвитку наукових інновацій
Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки"*

Теоретико-методологічні аспекти ціноутворення на сільськогосподарську продукцію



Категорія "ціна" найбільш поширена серед усіх економічних категорій. Вона найбільш вживана людиною в повсякденному житті та є несучим каркасом всього економічного механізму національного господарства.

При оптимальній системі ціноутворення ефективно функціонує податкова, кредитна, страхова системи тощо. В противному разі виникає необхідність введення системи дотацій та субсидій.

Рівень ціни товару містить в собі протиріччя. Для продавця товару він практично завжди низький, а для покупця – високий. Узгодження цього протиріччя відбувається на ринку відповідно до закону попиту і пропозиції, який є основою ціноутворення. При цьому пропозиція базується на теорії трудової вартості, а попит – на теорії граничної корисності.

Основоположником теорії трудової вартості були В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо та К. Маркс. А. Сміт у своїй праці "Дослідження про природу та причини багатства народів" наголошував, що саме праця є єдиним, загальним і єдино точним мірилом вартості¹.

Основна ідея наукової теорії К. Маркса полягає в тому, що у якості вартості товари становлять лише відносини людей у їх виробничій діяльності в суспільному виробництві. К. Маркс у праці "Капітал" дав загальновідоме визначення: "Ціна – це грошовий вираз вартості".

Наприкінці XIX – початку XX ст. була запропонована теорія граничної корисності, яка певною мірою заперечує трудову теорію вартості. Так, представники теорії граничної корисності стверджують, якщо товари не можуть задовольнити потреби покупця, то затрачена праця на їхнє виробництво не створює вартості. Водночас, теорія вартості розглядає проблему з позиції виробника матеріальних благ, а теорія граничної корисності – з позиції споживача. Цей підхід взяли за основу Л. Вальрас, А. Маршалл, В. Парето, які поєднали трудову теорію вартості й теорію грошової корисності, тому що лише в сукупності ці теорії досить повно пояснюють механізм ціноутворення.

А. Маршалл у своїй праці "Принципи економічної науки" визнавав однаковою мірою неправильним спроби надавати вирішального значення пропозиції (як це робили представники теорії трудової вартості), або

¹ Сміт А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс] / Адам Смит. – Режим доступа: <http://pravo.biz.ua/cjntent/049/0002.htm>.

попиту (як це робили представники концепції граничної корисності)¹. А. Маршалл досить вдало продемонстрував взаємодію теорії граничної корисності й трудової вартості з роботою двох лез ножиць: якщо одне лезо нерухоме, процес різання відбувається завдяки руху іншого.

Довгий час тривають дискусії між представниками трудової теорії вартості та фізіократами. До останніх належать Ф. Кене, С. Подолинський, М. Руденко² та ін.

Дискутуючи з позицією К. Маркса, що вартість – це лише уречевлена людська праця, фізіократи коментують, що тоді наші багатства створюються лише за рахунок людських м'язів. У цьому разі людина відривається від природи і стає якоюсь "незалежною" силою, яка живиться власним коштом. То яким чином енергія надходить у людські м'язи і з яких джерел?

Основна ідея фізіократів полягає в тому, що додана вартість не може створюватися лише за рахунок людської праці, а й за рахунок енергії Сонця, яку людство використовує для свого прогресу. Ця теорія перегукується з теорією В.І. Вернадського³ і О.Л. Чижевського⁴. Енергія надходить від Сонця, яке щорічно виробляє близько 75-100 т на кожну людину живої речовини. А рослини – це наші антени, які ловлять енергію Сонця і через фотосинтез накопичують її на землі. Сама людина також створена із сонячної енергії.

Фізіократи зазначають, що людська праця не може створювати додаткову вартість тому, що людина не має листя, коріння і не може приймати енергію з Космосу. Щодо розподілу доданої вартості, то це вже питання моралі, а не виробництва.

Отже, різниця між трудовою теорією вартості і фізіократів полягає в тому, що перші будують свою теорію походження доданої вартості на основі суспільних відносин, де людина є головною діючою особою, а фізіократи розглядають цю проблему виходячи із

природи, де людина є лише продуктом і складовою глобального процесу природи.

При цьому гроші для фізіократів – це лише умовні символи, одиниці виміру, які вказують скільки у даному пункті, в дану хвилину протекло енергії, втіленої у товар, а не самої енергії. Природі гроші не потрібні, вони потрібні лише людині. Енергія вимірюється в джоулях.

Важливість теорії фізіократів підтверджується і тим, що К. Маркс назвав батьком політекономії не А. Сміта або Д. Рікардо, які створили трудову теорію вартості, а фізіократа Ф. Кене⁵. Ф. Кене сприймав суспільство не з середини, а з Космосу, як і В.І. Вернадський сприймав біосферу.

Крім того, в кінці "Капіталу" К. Маркс пише: "Основою абсолютної доданої вартості – тобто реальною умовою існування – є природна родючість землі, природи, тоді як відносна додаткова вартість заснована на розвитку продуктивних сил". Отже, і за К. Марксом людська праця стала не джерелом, а провідником доданої вартості⁶.

Теоретично ціни на сільськогосподарську продукцію формуються за витратами на гірших землях. Це зумовлено тим, що земля – унікальний, обмежений у просторі ресурс, і тут має місце земельна рента.

Прикладом формування цін по гірших землях є формування кадастрових цін у колишньому НДІ економіки і організації сільського господарства (нині ННЦ "Інститут аграрної економіки") наприкінці 60-х років ХХ ст. під керівництвом І.І. Лукінова та Б.З. Харченка. В основу цих цін було покладено собівартість по гірших землях (де закуповувалася продукція) і рентабельність 60 %. При цьому визначали нормальний дохід, ренту І, ренту ІІ. Рента І була базою економічної оцінки землі за критерієм диференціального доходу, а потім базою грошової оцінки землі. Ці дослідження базувалися на твердженні Д. Рікардо, що на кращих ділянках виникає надприбуток – рента.

Однак, у зв'язку зі складністю визначення цін на сільськогосподарську продукцію по

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – 594 с.

² Руденко М.Д. Енергія прогресу: Нариси з фізичної економії / М.Д. Руденко. – К.: Молодь, 1998. – 528 с.

³ Вернадський В.І. Биосфера как область превращенной космической энергии / В.И. Вернадский. – М., 1960. – 270 с.

⁴ Чижевский А.Л. В ритме Солнца / А.Л. Чижевский, Ю.Г. Шишина. – М.: Наука, 1969. – 112 с.

⁵ Кенэ Ф. Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А.Р.Ж. Тюрго, П.С. Дюпон де Немур; [предисл. П.Н.Клюкин; пер. с франц., англ., нем.]. – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с.

⁶ Маркс К. Теории прибавочной стоимости ("Капитал", Т.4) / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1978. – 674 с.

гірших землях вони не набули практичного поширення, а формуються за середніми витратами. Останнє загострює проблему диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію та матеріально-технічні ресурси і послуги, що надходять у сільське господарство.

Світова практика забезпечення еквівалентності обміну між сільським господарством і галузями, що його обслуговують, пройшла і ще проходить складний, багатоваріантний і суперечливий шлях. Від ствердження, що сільське господарство є основоположною галуззю країни і його потрібно підтримувати, тому що воно підвладне ризику з боку природи, де неможливо повністю застрахуватися, до заперечення державної підтримки, яка веде до подорожчання продуктів харчування. З цього приводу на особливу увагу заслуговують глобальні економічні фактори цієї проблеми, які практично притаманні лише сільському господарству. До них належать: 1) нееластичність зв'язку між попитом на сільськогосподарську продукцію та цінами на неї; 2) випереджувальні темпи науково-технічного прогресу порівняно із зростанням попиту; 3) відносна іммобільність сільськогосподарських ресурсів; 4) високий ступінь відносної монополізації сільського господарства.

У розвинених країнах світу, де забезпечено значне перевищення середнього доходу на душу населення порівняно із прожитковим рівнем, коефіцієнт еластичності попиту на сільськогосподарську продукцію низький і становить 0,15-0,25.

Нееластичність попиту на сільськогосподарську продукцію найбільш ґрунтовно пояснюється теорією убуючої граничної корисності. У заможному суспільстві населення в цілому добре забезпечене продуктами харчування, а тому додаткове виробництво сільськогосподарської продукції веде до ще більшого убуювання граничної корисності. При цьому слід зазначити, що чим більшу частку предмети харчування займають у сімейному бюджеті, тим вищий рівень еластичності попиту на них і, навпаки. Це повною мірою стосується й нашої країни, де продукти харчування становлять у бюджеті сім'ї близько 53 %, тоді як у США – 11, Ні-

меччині – 10, Польщі – 20 %. В Україні зі зниженням цін або підвищенням доходів населення попит на продукцію сільського господарства до повного його насичення для значної частини населення буде здійснюватися за умовами, близькими до еластичності. У зв'язку з цим слід вважати, що підвищення доходів населення, яке забезпечить раціональні норми споживання продуктів харчування – це опосередковані інвестиції в АПК України. За нашими розрахунками це становить близько 100 млрд грн. Крім того, з урахуванням дефіциту бюджету доходи населенню слід підвищувати адресно. За нашими розрахунками, це зменшує навантаження на бюджет в умовах 2010 року на 53 млрд грн. Адресна допомога в такому варіанті адекватна крапельному зрошенню в рослинництві.

Згідно з розрахунками економістів США підвищення на 1 % доходу сприяє росту попиту тут лише на 0,2 %, або у 5 разів менше. Як показали розрахунки, у 2010 році в Україні по перших п'яти децильних групах домогосподарств на 1 % приросту середньодушового доходу припадало 0,5-0,9 % приросту споживання м'яса і м'ясопродуктів, молока і молокопродуктів, овочів і фруктів. Отже, в Україні з підвищенням доходів є дуже великий резерв підвищення попиту на продукти харчування.

При нееластичності зв'язку між попитом і цінами на сільськогосподарську продукцію виникає протиріччя між науково-технічним прогресом та доходами сільськогосподарських товаровиробників. Це зумовлено тим, що з підвищенням науково-технічного прогресу значно збільшується пропозиція сільськогосподарської продукції при незмінному або незначному збільшенні попиту на неї, що в свою чергу веде до зниження цін і доходів у сфері сільського господарства. Так, зростання темпів науково-технічного прогресу в сільському господарстві США зумовило те, що на початку XX ст. один сільськогосподарський працівник забезпечував продуктами харчування лише 4-х осіб, а на початку XXI ст. – понад 100.

На жаль, у нашій країні, де науково-технічний прогрес ще не забезпечує необхідного рівня продуктивності праці в сільсь-

кому господарстві, це протиріччя не має домінуючого значення.

Як відомо, сільське господарство – високонкурентна галузь, що виробляє високостандартизовану продукцію. За таких умов, здавалося б, що падіння цін на сільськогосподарську продукцію і доходів повинно привести до переливу ресурсів із сільського господарства в інші галузі виробництва, змусити фермерів покинути свої ферми заради більш високих доходів у промисловості. Це скоротило б галузеву пропозицію відносно попиту, останнє в свою чергу підвищило б ціни і доходи сільських товаровиробників і забезпечило б певну рівновагу цих доходів у різних галузях. Дійсно, у країнах з розвинутою ринковою економікою великі потоки людських ресурсів перемістилися із сільського господарства в інші галузі. Так, у 1910 році в США сільськогосподарське населення становило 35 %, а нині – 2 %, в Україні, відповідно, – 83 і 33 %. Слід зазначити, що і в Україні у майбутньому відбудуться аналогічні трансформації трудових ресурсів. Проте характерно, що сільськогосподарські працівники, які ідуть із сільського господарства, залишають задіяну у виробництві землю іншим. Отже, перелив цього ресурсу із галузі не відбувався, і нерівновага між сільським господарством і несільською економікою має хронічний характер.

Крім вказаних проблем, які належать до категорії довготривалих, існують проблеми короткотермінового періоду, коли коливання цін і доходів між роками залежить від погодних умов, та зрушення кривої попиту.

Отже, за умов стабільного ринкового попиту на сільськогосподарську продукцію нееластичність попиту перетворює відносно невеликі зміни обсягів виробництва у відносно більш значні зміни цін і доходів. За іронією долі для сільськогосподарських працівників низький урожай може бути більш вигідним ніж надто високий, що відзначав у своїх працях ще Ф. Кене.

Одним із важливих факторів іммобільності сільськогосподарських ресурсів слід вважати і той, що, коли падіння попиту на сільськогосподарську продукцію є складовою загального спаду виробництва в національному господарстві, то у сільських това-

ровиробників не має можливості залишити сільське господарство і шукати неіснуючої роботи в промисловості. Повномасштабні кризи в цілому по країні, як правило, супроводжуються міграцією людей із промисловості в село. Наприклад, у США з 1930 по 1935 рік чисельність аграрного населення, як виняток, збільшилася з 30,5 до 32,2 млн осіб. Характерно, що в нашій країні за умов загальнодержавних криз також відбувається реальне збільшення чисельності працівників сільського господарства, тому що жителі міст беруть земельні ділянки, щоб вирощувати сільськогосподарську продукцію для власних потреб.

На основі наведених аргументів ще в 1933 році у США було прийнято закон про регулювання сільського господарства, яким концепція паритету цін і доходів була визначена як наріжний камінь сільськогосподарської політики¹. Концепція паритету представлена в реальному та номінальному виразі.

Під номінальним паритетом розуміють співвідношення індексів зміни цін на сільськогосподарську продукцію до індексів зміни цін на продукцію, що споживається сільським господарством. Отже, виходячи із сутності реального паритету, номінальний паритет передбачає у вказаних співвідношеннях одиницю. За даними спеціалістів США, наприкінці 80-х років ХХ ст. індекс паритету цін становив 0,54, а не 1,00. Цей аргумент опоненти необхідності дотримання паритету цін між сільськогосподарською продукцією і цін на товари і послуги, що надходять сільському господарству, використовують для заперечення доцільності дотримання паритету цін у нашій країні. На наш погляд, тут не враховується те, що в США після введення вказаного закону в сільське господарство країни було закладено такий потенціал, який забезпечив темпи росту продуктивності праці удвічі вищі ніж в інших галузях. Це, на наш погляд, і зумовило економічну можливість трансформації показника паритету цін без збитків для сільськогосподарських товаровиробників. Цього в нашій країні не-

¹ Лойд Д. Тайджен. Сільськогосподарський паритет: історичний огляд і альтернативні прогнози / Лойд Д. Тайджен. – Вашингтон : МСГ США, 1987.

обхідно ще досягти, а потім вже говорити про скорочення підтримки. При цьому слід врахувати, що індекс паритету цін в Україні у 2011 році порівняно з 1990 роком (базовим) становив 0,15, або скоротився за 21 рік у 7 разів, тоді як у США за 53 роки (1935–1988) – лише у 2 рази, і це при тому, що в Україні за вказаний період відбулося величезне зменшення матеріально-технічного оснащення в сільському господарстві, а в США – навпаки. Водночас нині необхідно осучаснити сутність номінального паритету цін і базовий період. Паритет цін повинен відображати не лише певне співвідношення загальноприйнятих індексів цін, а враховувати і рівень життя сільського та міського населення, забезпечувати відтворення людського капіталу тощо.

Слід зазначити, що на практиці розрахунків еквівалентних цін з метою дослідження їх паритетності не передбачає визначення ціни на ринку. Там її формують попит і пропозиція. Розрахунок еквівалентних цін передбачав визначення різниці між останніми і ринковими цінами з метою обґрунтування розміру державної підтримки.

Один із варіантів досягнення еквівалентності обміну передбачав визначення рівня ціни за концепцією ціни виробництва на основі методології, розробленої і затвердженої у 1993 році ученою радою колишнього Інституту аграрної економіки¹.

$$Ц = Cn + (Hc \times \frac{Oвф + Oзас \times K}{100}),$$

де C – ціна 1 т, крб;

Cn – повна собівартість 1 т продукції, крб;

Hc – середня норма прибутку (відношення прибутку по народному господарству до середньорічної вартості функціонуючого капіталу), %;

$Oвф$ – середньорічна вартість авансованого капіталу в основних виробничих фондах с.-г. призначення на 1 т продукції, крб;

$Oзас$ – собівартість 1 т продукції (без амортизації), крб;

K – період обігу авансованих у поточні затрати оборотних коштів, років.

Слід зазначити, що по складових наведеної формули нині існує ряд дискусійних питань, що, на наш погляд, цілком правомірно, враховуючи значні зміни за вказаний період часу. Так, пропонується, відповідно до Національних рахунків, орендну плату, а це понад 5 млрд грн, не включати в повну собівартість продукції (Cn), як це роблять нині в Україні, США, Німеччині, а у прибуток. Як показують розрахунки, це не змінить реального стану в економіці сільського господарства, але за даними 2010 року в 1,6 рази підвищить показник рентабельності, що, безперечно, викличе небажані для сільського господарства коментарі щодо міжгалузевих відносин національного господарства країни.

Підтримуючи доцільність використання показника норми прибутку (Hc) у планово-економічних розрахунках, нині використання лише його для розрахунку еквівалентної ціни не на користь сільського господарства. Із 2007 року по сільському господарству він значно вищий ніж по національному господарству. За сучасних умов, для вказаних цілей порівнювати сільське господарство з I та III сферами АПК для сільського господарства не коректно. Як I, так і III сфери АПК України перебувають у кризовому стані та мають нижчі економічні показники ніж у сільському господарстві.

Крім того, нині норма прибутку не розраховується ні Мінекономікою України, ні Державною службою статистики України, що ускладнює позиції представників АПК при обґрунтуванні необхідної підтримки для сільського господарства. При цьому слід зазначити, що цей показник раніше визначали навіть у річних звітах колгоспів.

Суперечливими є благородні наміри окремих дослідників включати, з метою підвищення ціни на сільськогосподарську продукцію, вартість землі в авансований капітал. По-перше, теоретично ціна продукції є первинною, а ціна землі – вторинною. Це підтверджується положенням Д. Рікардо, що ціна на сільськогосподарську продукцію висока не тому, що висока ціна землі, а ціна землі висока тому, що висока ціна на сільськогосподарську продукцію. Крім того, ціна землі – це капіталізація земельної ренти, а

¹ Методологія та методика формування і функціонування цінового механізму в АПК в перехідний період до ринкової економіки / О.М. Шпичак, П.Т. Саблук, В.П. Ситник та ін. – К.: Інститут аграрної економіки, 1993. – 64 с.

остання є доходом на кращих землях. Цю тезу послідовно підтримує у своїх публікаціях академік НААН Б.Й. Пасхавер.

Крім того, неправомірно в даних пропозиціях включати вартість землі через існуючу грошову оцінку землі. Остання (20 тис. грн за 1 га) – це ще не вартість землі. За нашими розрахунками і за даними багатьох публікацій, ринкова ціна 1 га землі сільськогосподарського призначення при скасуванні мораторію становитиме 3-5 тис. грн.

Схема формування цін на сільськогосподарську продукцію і продовольство в Україні за останні більш як півстоліття відображена на рис. 1¹. За адміністративно-командної системи управління ціни формувалися у напрямі від собівартості сировини до роздрібної ціни кінцевого продукту. Ця система була витратною, тому що не стимулювала зниження витрат виробництва на етапах проходження продукту від поля до споживача.

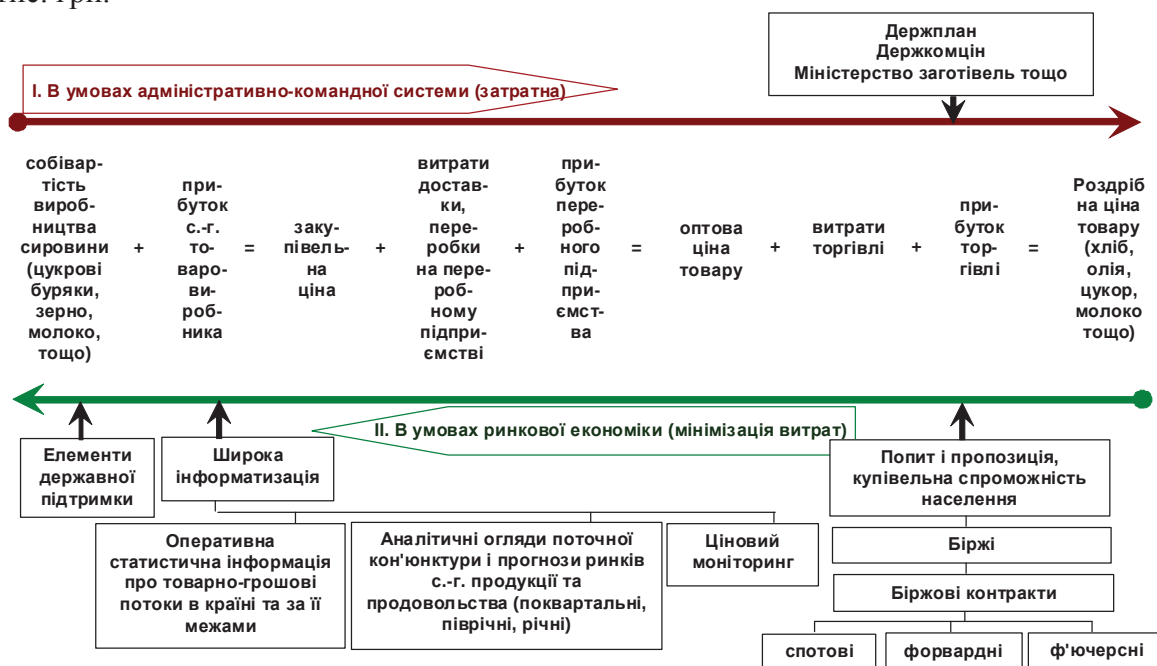


Рис. 1. Схема формування цін на сільськогосподарську продукцію і продовольство

За цих умов мільйони товаровиробників практично були позбавлені можливості використання власного підприємницького ресурсу, а в автоматичному режимі виробляли те, що доводило "зверху" планом і за затвердженими цінами. Цим, значною мірою, вказана система господарювання і ціноутворення зокрема не забезпечувала продуктивності виробництва в сільському господарстві на рівні передових країн світу. Наприклад, в Україні у 1986-1990 роках при внесенні навіть близько 490 кг діючої речовини на 1 га посіву цукрових буряків, заготовляли їх з 1 га 266,2 ц, а цукру виробляли відповідно 30,3 ц. Водночас у Франції, Бельгії, Австрії, Німеччині цукру виробляли більше 65 ц/га.

Ціни на сільськогосподарську продукцію визначав Державний комітет цін СРСР по всіх видах продукції (крім сіна і соломи). Союзні республіки мали право в межах запланованих обсягів заготівель диференціювати ціни за видами продукції по зонах, не виходячи за середню затверджену преїскурантну ціну по республіці.

Зонуотворювальною одиницею в Україні, наприклад, по зернових на той час була сільська рада, по цукрових буряках, відповідно, – адміністративні райони або області, по насінню соняшнику – лише адміністративні області, по льону-довгунцю – єдині ціни по СРСР.

Тодішня система доведення плану заготівель і рівня цін за економічною суттю мала

¹ Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків України / Шпичак О.М., Саблук П.Т., Ніколаєва З.П. та ін. / за ред. Шпичака О.М. – К.: УААН. ІАЕ, 2000. – 585 с.

чітко виражену функцію квотування. Проте, радянська система договорів контрактації (квотування) практично відрізнялася від системи квотування розвинених країн світу лише тим, що в СРСР вона діяла в умовах дефіциту продуктів харчування, а в розвинених країнах світу – в умовах перевиробництва. У зв'язку з цим в УРСР квота була відкритою. За перевищення плану заготівель (квот) товаровиробників стимулювали за відповідні види продукції 50-100 % надбавкою до прейскурантної ціни, а в країнах з розвинутою економікою за перевищення квот були передбачені штрафні санкції. Крім того, в той час практично ніколи не було відмов заготівельних організацій від приймання продукції за договором контрактації і вимог до товаровиробника відповідних "відкатів" за здійснення товарно-грошових операцій. Слід зазначити, що система "відкритих" квот і доплат до ціни була зумовлена економічною ситуацією в країні на ринку продуктів харчування за обмеженої фізичної доступності до продуктів харчування і наявності цінової доступності. Цим були зумовлені великі черги як в Україні, так і в цілому в СРСР за продуктами харчування. У свою чергу останнє було зумовлено ціновою політикою держави щодо стримування росту роздрібних цін. В результаті по окремих видах продукції, особливо тваринницької, покупець, придбавши в державній роздрібній торгівлі товар, дотувався державою.

У ринкових умовах ціни формуються в напрямі від роздрібною ціни до ціни на сировину. Це є одним із важливих факторів мінімізації витрат виробництва. Система ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в ринкових умовах господарювання функціонує при поєднанні ринкових важелів з елементами державного регулювання¹. При цьому потрібні дослідження з моделювання паритетних відносин через визначення індикаторів галузевої рентабельності, які враховують плановий темп приросту виробництва продукції і рівень інфляції. Індикативний рівень рентабельності повинен бути вищий

від рівня інфляції та плати за кредит. До речі, у 80-х роках ХХ ст. в НДІ економіки і організації сільського господарства було розроблено методику визначення нормативного рівня рентабельності та норми прибутку по всіх видах сільськогосподарської продукції. Вважаю за необхідне такі дослідження проводити і нині. Вони є орієнтиром при введенні механізмів державного регулювання цін.

До цих механізмів належать: мінімальні ціни; еквівалентні ціни; заставні операції; інтервенційні операції; квотування; митні тарифи на ввезення і вивезення продукції; державні дотації на одиницю продукції або на одиницю площі; державні дотації за якість продукції; державні дотації на голову тварин; пільгове кредитування; пільгове оподаткування; узгоджувальні комісії цін і доходів в інтеграційних формуваннях, біржові операції тощо.

Слід зазначити, що вказаний арсенал цінових механізмів ефективно функціонує в передових країнах світу з ринковою економікою. З 1990 року діє він і в Україні, однак далеко не завжди забезпечує очікувану економічну віддачу на рівні передових країн світу. На наш погляд, тут існує ряд причин, але три з них основні.

Перша причина. У нас при введенні відповідних економічних механізмів державного регулювання у багатьох випадках відсутні системність їх здійснення в часі та належне фінансове забезпечення, а то і партнерська порядність між державою та товаровиробниками при виконанні відповідних умов. Це породило недовіру у товаровиробників, яка не є економічною категорією, але відіграє надзвичайно негативну роль у дієвості ринкових механізмів.

Друга причина – величезна залежність сільськогосподарського виробництва від природних умов через недостатні капіталовкладення в сільське господарство, малу кількість технічних засобів, внесених добрив, системи зрошення, засобів захисту рослин тощо. Це викликає великі коливання пропозиції на ринку продукції, що вийшли за межі можливого регулювання їх ринковими методами. Встановлено, що за низького рівня агротехнології, лише за рахунок ринкових

¹ Шпичак О.М. Проблеми економічних механізмів державного регулювання ринків сільськогосподарської продукції / О.М. Шпичак // Наукові засади розвитку агропромислового виробництва в сучасних умовах. – К.: Аграрна наука, 2010. – С. 201-210.

важелів досягти стабілізації цін на ринку проблематично.

Третя причина – надзвичайно низька купівельна спроможність населення України. Серед країн Європи в Україні, за винятком Молдови, найнижчий рівень заробітної плати і купівельної спроможності населення.

Заробітна плата у країнах Європи, крім Молдови, порівняно з Україною вища в 1,4-14,0 разів. У цих країнах на місячну зарплату можна купити (в перерахунку) хліба в 1,5-5,5 рази більше, відповідно молока – в

1,6-14,4, свинини – в 2,1-14,0, яловичини – в 1,8-13,1, м'яса птиці (тушка) – в 1,2-8,1 рази.

Низька купівельна спроможність населення зумовлює високий ступінь його вразливості навіть від відносно невеликих змін роздрібних цін на продукти харчування.

Підвищення купівельної спроможності населення в умовах України – це стабілізація ринків сільськогосподарської продукції, значні інвестиції у вітчизняне сільське господарство, підвищення якості споживаної продукції і, як результат, подовження віку населення України.

Досліджено протиріччя та єдність трудової теорії вартості, граничної корисності, закону попиту і пропозиції, теорії фізіократів стосовно категорії вартості та цін. Висвітлено економічну базу необхідності дотримання еквівалентності обміну між сільським господарством та сферами, що його обслуговують. Обґрунтовано пропозиції щодо досягнення ефективного функціонування системи ціноутворення при поєднанні ринкових і державних важелів регулювання.

Исследованы противоречия и единство трудовой теории стоимости, предельной полезности, закона спроса и предложения, теории физиократов, относительно категории стоимости и цен. Освещена экономическая база необходимости соблюдения эквивалентности обмена между сельским хозяйством и сферами, что его обслуживают. Обоснованы предложения по достижению эффективного функционирования системы ценообразования при сочетании рыночных и государственных рычагов регулирования.

An article studies the integrity and contradictions of the labour price theory, marginal utility, the laws of supply and demand, Physiocracy within the framework of value and price. The economic grounds of necessity of preservation of equivalent exchange between agrarian industry and other economic spheres are substantiated. The guidelines for enhancement of the efficiency level of price-formation system taking into account state and market leverages are suggested.

* * *